Studies in Canadian Export Opportunities in the U.S. Market

Hardware

External Affairs Canada
Affaires extérieures Canada

Canada

STUDIES IN CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES IN THE U.S. MARKET

HARDWARE (FASTENERS)

JULY 1989

PEAT MARWICK CONSULTING GROUP
OTTAWA

89-06389/

For additional copies please write or call:

Info Export (BTCE)
The Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

1-800-267-8376

Ottawa: (613) 993-6435

© Minister of Supply and Services Canada 1988

Cat. No. E73-7/34-1988

ISBN 0-662-56007-8

External Affairs Canada Affaires extérieures Canada

The information provided in this report was prepared by Peat Marwick Consulting Group for the Department of External Affairs. As such, the analysis and conclusions in this report are those of Peat Marwick and not of the Department of External Affairs.

Peat Marwick Consulting Group and the Department of External Affairs advise that this report should not be relied upon as the sole representation of the future prospects of any opportunities that are pursued. Each company must rely upon its own inspection and investigation in order to satisfy itself as to the extent of the opportunity and the credentials of the buyer. Nevertheless, the Department of External Affairs is prepared to offer individual counselling and advice to companies wishing to pursue opportunities arising out of either these studies or other market development opportunities.

STUDIES IN CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES IN THE U.S. MARKET

HARDWARE (FASTENERS)

TABLE OF CONTENTS

	Page
EXECUTIVE SUMMARY	1
I - STUDY OBJECTIVES	3
II - CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY	4
III - U.S. IMPORTS OF HARDWARE (FASTENERS)	6
Sector Definition	6
U.S. Imports 1982-1987	7
U.S. Industry Outlook	9
IV - MARKET STUDY	12
Survey of U.S. Importers	12
Survey of U.S. Associations	15
V - BACKGROUND	17
Study Approach	18

APPENDICES

Appendix 1	- U.S. Importers Seeking Sources of Supply for Specific Products	23
Appendix 2	- U.S. Importers Generally Seeking Sources of Supply	33
Appendix 3	- 1987 Imports of Hardware (Fasteners) (Schedule A 694.0)	43
Appendix 4	- 1987 U.S. Imports of Selected Hardware (Fasteners) from Europe and Japan by Country	49
Appendix 5	- 1982 - 1987 Imports of Selected Hardware (Fasteners)	51
Appendix 6	- Current U.S. Tariffs on Canadian Hardware (Fasteners) and Schedule for their Removal under the Free Trade Agreement	55
Appendix 7	- Countries of Origin and Respondents' Level of Satisfaction	63
Appendix 8	- U.S. Industry Trade Fairs and Publications	65
Appendix 9	- Canadian Government Trade Contacts in Canada and the United States	67

EXECUTIVE SUMMARY

This report addresses one of approximately 80 sectors reviewed as part of a broadly-based study commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of the Department of External Affairs. The objective of this study is to provide a preliminary indication of potential opportunities for the expansion of Canadian exports into the United States. The findings in each report are based on an analysis of U.S. trade statistics and a limited survey of U.S. importers and trade associations from a broad cross-section of the U.S. industry.

The purpose of each report is to assist Canadian companies in identifying potential export opportunities that may justify further investigation. While the reports do not provide analyses of Canadian export industries or their international competitiveness, they do provide other kinds of information that should be useful. For example, each report provides information on individual companies that have indicated an interest in new sources of supply, some of which are quite specific. Information on U.S. import market size and shares and on industry publications and trade fairs that the companies surveyed felt were most useful is also provided. As such, individual reports in the series should be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not yet exporting or that would like to increase their level of exports to the United States.

Hardware (fasteners) is one of the sectors examined during the study. Shipments of hardware in the United States for 1987 exceeded $7.4 billion (U.S.). This report focuses on products with a combined customs value of imports of $928 million (U.S.) of which 45% is accounted for by major developed countries. The U.S. market for hardware is expected to grow modestly over the next five years. However, the opportunity for replacing U.S. offshore imports might allow Canadian manufacturers to achieve higher rates of growth.

A survey of U.S. importers of hardware was conducted to determine the effects of the devaluation of the U.S. dollar on imports from major developed countries and potential opportunities for Canadian manufacturers to replace these imports. The results of this survey illustrated the extent to which changing manufacturing techniques and specialized industry requirements have increased the demand for specialized hardware. The lower value of the U.S. dollar and the proximity of Canada to the United States are factors which could improve Canada's opportunities in the U.S. market. A

large number of smaller companies expressed an interest in learning about Canadian sources of supply for possible substitution for higher priced offshore imports now being purchased.

These importers indicated a preference to receive information on products from Canadian firms by mail, personal contact by the company and through industry publications. A key consideration in importing the Canadian product was said to be lower prices, although the non-availability of the product in the U.S. domestic market also featured in the survey responses.

I - STUDY OBJECTIVES

This report is one of a series covering approximately 80 manufacturing sectors commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of the Department of External Affairs and written by Peat Marwick. The series is designed to provide a preliminary indication of Canadian export opportunities in the United States that may now exist as a result of the rising cost of offshore imports. The information provided about the nature and size of the U.S. import market, as well as leads and marketing intelligence, should help Canadian companies to determine whether further investigation of opportunities is justified and, if so, to begin such followup. The reports are likely to be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not exporting or would like to increase their exports to the United States.

Each sector report identifies the major products imported into the United States from developed countries, explores the effect that the devaluation of the U.S. dollar has had on the price of these imports and indicates which of these products might provide Canadian suppliers with increased export opportunities in the United States. The U.S. Department of Commerce's segmentation of statistics, upon which the review of U.S. imports is based, does not always correspond to the traditional definitions of product sectors in Canada. In a few reports, therefore, there are some differences between the products discussed in the report and those commonly included within that sector. Definitions of what products are covered in each report are, however, provided in all cases so that such differences can be identified and taken into account.

The report also identifies some initial export leads for Canadian manufacturers, lists trade fairs and industry publications favoured by U.S. importers, examines the U.S. importers' perceptions of the impact of a Free Trade Agreement between Canada and the United States on their purchases of Canadian products and provides the relevant tariff tables outlining the implementation stages of the Free Trade Agreement. Analysis of Canadian export industries or international competitiveness was outside the scope of these reports. For specific information on export marketing of their product, Canadian companies are invited to contact the U.S. Trade, Tourism, and Investment Development Bureau or the appropriate Canadian Trade Commissioner in the United States (addresses in final appendix).

II - CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY

The products included in the hardware study are brads, nails, nuts, bolts, screws and cap screws. These products (in varying materials of iron, steel and stainless steel) account for the largest volume of U.S. imports of all categories of hardware (except hand tools) which are supplied by major developed countries. A separate study on hand tools has been conducted.

U.S. shipments of hardware for 1987 exceeded $7.4 billion (U.S.) while U.S. imports of the products of concern to this study reached $928 million (U.S.) in 1987. The European and Japanese market share of the United States import market has dropped significantly with gains being made primarily by developing countries. The U.S. market for hardware is expected to sustain modest growth for the next five years. Canadian firms, therefore, must displace offshore U.S. imports in order to achieve significantly higher rates of growth.

The survey of U.S. importers of the products under review indicated that over 95% of the respondents were facing rising costs for their offshore imports due to the devaluation of the U.S. dollar. As a consequence, the majority of those who had not yet tried Canadian products expressed interest in learning about Canadian sources of supply. In addition, almost one-third of U.S. importers contacted reported that they would increase their purchases from Canada in the event of a Free Trade Agreement between Canada and the United States. A small percentage (17.1%) had not yet considered the consequences of such an agreement on their purchasing patterns.

U.S. importers interested in Canadian products said they would prefer to obtain product information from the Canadian company through brochures and product listings, trade publications and personal contact. Price and availability were more frequently reported to be significant considerations in importers' decisions to source outside the United States rather than the quality of the product. Only 10% of the U.S. companies interviewed imported products to supplement their domestic supplies.

The survey of U.S. associations connected with the hardware industry indicated that Canadian products are well regarded in the U.S. market and are perceived to be competitive with U.S. goods.

Some specific opportunities have been uncovered during the course of the survey of U.S. importers. These included products which are not the focus of this study but have been included in this report for information only. Sources of supply are currently being sought for nuts and bolts, A235 nuts, lugnuts, screws, stainless steel fasteners, 3/4" diameter shear connectors, and aluminum fasteners. Information on companies seeking these products is found in Appendix 1. Also, a list of those companies which are generally interested in learning more about Canadian sources of supply of hardware has been compiled in Appendix 2.

The Department of External Affairs recommends that Canadian firms should consult the Canadian Trade Commissioner located closest to each company being considered for contact prior to doing so in order to obtain advice, assistance and further company information. Canadian government contacts in Canada and the United States are provided in Appendix 9.

III - U.S. IMPORTS OF HARDWARE (FASTENERS)

This chapter provides information on recent levels and trends of U.S. imports and a summary of short-term prospects for this sector. Where there are differences in sector definitions between these sources, or between them and definitions generally used in Canada, such differences are noted, along with any known implications. In order to improve the usefulness of the information, a definition of which products within the sector are being reported on, and how they were selected, is also provided.

SECTOR DEFINITION

The products discussed in this report were selected on the basis of the customs value of U.S. imports from Japan, Europe and Canada, as reported by the U.S. Department of Commerce (USDOC). The sector definitions used by USDOC effectively defined the products available to be selected for inclusion in this report. The selection of products was achieved by first screening all the USDOC broad product groupings, as expressed in 4-digit codes (e.g., nails, screws, nuts, bolts, tacks, washers, cotters, rivets, and other fasteners of base metal [Schedule A 694.0]). Where combined imports from Japan, Europe and Canada were significant, the list of products was further refined at the more detailed and specific 7-digit level (e.g., lag screws or bolts, of iron or steel [Schedule A 6940205]).

Appendix 3 displays 1987 U.S. imports of all 7-digit products or product groups belonging to the 4-digit category selected for the hardware report. The initial selection of products or product groups was based on a minimum of $80 million (U.S.) of 1986 imports into the United States from Japan, Western Europe and Canada. Following consultation with industry and government officials with expertise in the hardware sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were added where there appeared to be significant commercial interest. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest. Further details on this selection process are provided in Chapter V, Background. Due to refinements of sector definitions and other adjustments, there may be some differences between figures in this report and those in the Overview report published in June 1988. In such cases, the numbers in this report take precedence.

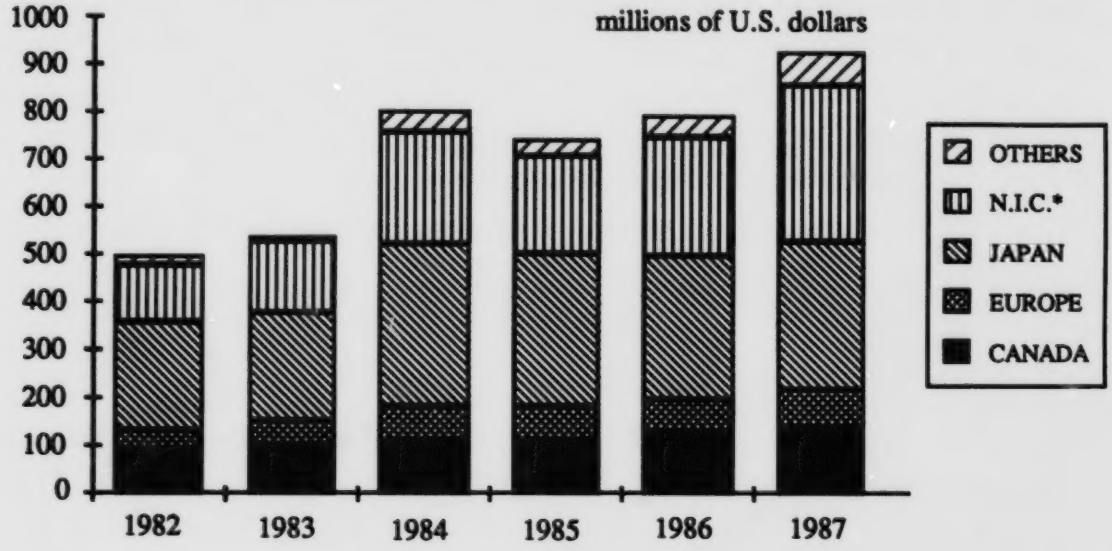
On the basis of the above process, the following products and product groups were selected to be the subject of this report:

- Brads, nails, etc., iron or steel, one piece construction, round wire, over 1 inch long, over 0.065 inch in diameter (Schedule A 6940120);
- Bolts and bolts with their nuts, imported in the same shipment, of iron or steel (Schedule A 6940215);
- Nuts, of iron or steel (Schedule A 6940220);
- Screws, except cap screws, with shanks not over 0.24 inch diameter, iron or steel (Schedule A 6940235);
- Cap screws with shanks over 0.25 inch diameter, of iron or steel (Schedule A 6940240).

U.S. IMPORTS 1982-87

A breakdown of 1987 imports of selected hardware (fasteners) by country is presented in Appendix 4. Europe and Japan captured 42.1% of the U.S. import market of these products in 1987. Japan, alone, supplied 33.6% of these product imports. Imports of all of the above product groups have increased significantly from 1982 to 1987, while the market shares of Europe and Japan have dropped significantly (see Chart 1, overleaf). Japan dropped to 33.6% from 45.5%, and Europe dropped to 8.6% from 9.3%. Canada has also lost some market share, dropping to 15.2% from 17.3%. The first half of 1988 shows little change. Imports up to and including June 1988 were supplied in the following proportions: Canada 15.3%, Europe 10%, and Japan 32.1%. Developing countries have made the greatest gains in penetrating the U.S. market. The major countries are South Korea, China and Taiwan. These three countries averaged almost 30% annual growth in imports during the 1982-87 period. This trend seems to be continuing as these countries have captured 36.3% of the $516 million (U.S.) of imports into the United States during the first half of 1988. Trends for each of the product groups are illustrated in Appendix 5.

CHART 1
TOTAL U.S. IMPORTS OF SELECTED HARDWARE (FASTENER) PRODUCTS



* Selected Newly Industrialized Countries (South Korea, China, Taiwan)

Source: *U.S. General Imports and Imports for Consumption*, U.S. Department of Commerce

Of the five product groups under study, the fastest growing, at an average annual rate of 21%, is "Screws, except cap screws, with shanks not over 0.24 inch in diameter, of iron or steel" (Schedule A 6940235). The major supplier is Japan with over 64% of the 1987 import market ($186 million [U.S.]); however, this share has dropped to 56.4% of the $110.6 million (U.S.) of imports during the first half of 1988. The majority of the import growth has been captured by developing countries such as South Korea, China and Taiwan. These countries have increased their share from 6% in 1982 to over 30% in the first half of 1988. Canada has a minimal presence in this market with less than 3% share in 1982 and 1% share in 1987.

The largest import market, in terms of dollar value, is "Brads, nails, etc., iron or steel, one piece construction, round wire, over 1 inch long, over 0.065 inch in diameter" (Schedule A 6940120). Total U.S. imports reached $249 million (U.S.) in 1987 and $101.8 million (U.S.) in the first half of 1988. This market is dominated by developing countries. Canada held 23.2% in 1987 compared to 32.5% in 1982. Canada increased its share in the first half of 1988 to 26.9%. Developing countries held 62.7% in 1987 and 51% in 1982. While South Korea, China and Taiwan account for over 40% of "other country" imports, they have not experienced increased market penetration during this time period. Europe and Japan had a combined import share of less than 20% for the 1982 to 1987 period.

The product group offering the best opportunities for Canadian exporters may be "Cap screws with shanks over 0.24 inch in diameter, of iron or steel" (Schedule A 6940240). However, this market has only grown at an average annual rate of 6.6%, and the total volume of imports in 1987 was only $118 million (U.S.). Japanese exports have lost significant market share with gains made by Canada and developing countries. Japanese exports dropped from a high in 1984 of $56.4 million (U.S.) to a five-year low of $23.3 million (U.S.) in 1987. Canadian exports, on the other hand, increased from $18 million (U.S.) in 1982 to $41.2 million (U.S.) in 1987. These trends have continued into the first half of 1988 when Canada continued to increase its share of this growing market ($80 million [U.S.]), and Japan continued to lose its share. The major competitors for the replacement of Japanese exports are South Korea, China and Taiwan. These countries held 23.9% of the 1987 U.S. import market and 30.6% during the first half of 1988.

As a consequence of rising prices of foreign imports, it appears that there is opportunity for further growth in Canada's market share of U.S. imports of hardware for specific products. Given that tariffs on hardware products are significant, ranging from 0.7% to 12.5%, and that few products other than those articles pertaining to original motor vehicle equipment are duty free, the Free Trade Agreement between the United States and Canada may have a considerable impact on two-way trade in hardware. Provisions in the Agreement will eliminate tariffs by January 1, 1998, with duties removed in ten equal annual stages commencing on January 1, 1989. A complete listing of tariffs is found in Appendix 6.

U.S. INDUSTRY OUTLOOK

This section is based on the *1988 U.S. Industrial Outlook* published by the USDOC. This information provides a general forecast of short-term prospects and gives an indication of expected trends and developments in the U.S. hardware sector. While such information may be of interest, readers should proceed with caution in utilizing the data for the following reasons.

Firstly, although the USDOC is the source of both the "U.S. Imports 1982-87" (summarized above) and the " U.S. Industry Outlook", two different systems of product classification are used. Differences may not be obvious. In some cases, slightly different titles reflect very similar sets of products; in others, similar titles for sectors or product groups encompass a slightly different mix of products. Thus the market forecasts in the "U.S. Industry Outlook" section may cover a slightly different mix of products than the rest of this report.

Secondly, while most sections of the "U.S. Industry Outlook" address the entire sector, others address specific products or product groups. Forecasts made at both levels should be assessed carefully, as they may differ significantly from the prospects of any individual product included within them. It is therefore recommended that outlook data be used only as a general indication of sectoral prospects in the near term.

U.S. shipments of hardware reached over $7.4 billion (U.S.) in 1987. Shipments were much lower than their 1986 level as a result of weak demand in the domestic market, particularly in the construction, farm machinery and automotive industries. It is expected that domestic demand for hardware components will experience a market recovery in 1988. The USDOC expects real growth in U.S. hardware shipments in 1988 to be 2.1% following the one percent decline in 1987. Exports are expected to continue to rise in response to the increased price competitiveness of U.S. products due to the lower value of the U.S. dollar.

Imports captured a significant share of the U.S. domestic hardware market in 1987 representing approximately 11% of sales. It is expected that import demand will remain strong in 1988. The depreciation of the U.S. dollar is expected to increase foreign demand for U.S. hardware components, while reducing the price competitiveness of imports. The USDOC, however, still forecasts a rise in imports of about 10% to $1.1 billion (U.S.) in 1988. The United States will

continue to experience a trade deficit in hardware components in 1988 despite relatively higher growth in exports of approximately 9%.

The major hardware component imports are industrial fasteners, which were valued at $977 million (U.S.) in 1987. The major suppliers, Japan, Canada, Taiwan and Korea, accounted for more than 80% of these imports. Japan is the largest supplier with 36% of the import market in 1987. However, Japan had not increased its exports between 1986 and 1987. For the same two years, Canada, Taiwan and Korea increased exports to the United States by 20 to 30%. Imports have traditionally dominated the "standard" (multipurpose products) segment of the U.S. market. Domestic goods normally supply the market for custom-made fasteners.

In the medium term, between 1988 and 1992, total U.S. hardware shipments are forecast to increase at an annual rate of about 2 to 3% based on moderate overall growth in the major U.S. consumer industries and a further rise in exports due to favourable relative exchange rate movements. Imports are expected to continue to account for a significant share of the U.S. domestic market, although the increase in demand for these imports will be lower as a result of the higher relative import prices. The USDOC considers that ongoing trade negotiations, as well as the Canada-United States Free Trade Agreement, may result in increased trade through the reduction of trade barriers.

This chapter has provided a definition of the products included within the scope of this report, the criteria used for their selection and a summary of U.S. imports of those products for 1982-87. Where available, a short-term outlook for the corresponding U.S. industry has also been provided. As this report is intended only to provide a sectoral overview and an indication of the opportunities that may exist for increased Canadian exports, individual readers are strongly encouraged to conduct more in-depth research on any potential opportunities identified.

Users of this report who are interested in undertaking further research into specific markets are also encouraged to contact any of the Canadian Government Trade Development offices listed in the final Appendix to this report to determine what assistance may be available to them.

IV - MARKET STUDY

SURVEY OF U.S. IMPORTERS

The U.S. importers of hardware (fasteners) interviewed were selected from a variety of sources, including the report provided by the *Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service*. This report contained three months of 1987 shipping data and ranked importers from major developed countries by volume of imports. This list was supplemented by information provided by External Affairs' posts in the United States and by lists from trade associations and numerous industry publications.

As noted earlier, this series of reports on Canadian export opportunities in the United States covers approximately 80 product sectors. When the final reports are completed, over 4,000 interviews will have been carried out with U.S. companies. The number of interviews conducted for each sector varies from 30 to over 100 and is dependent on the level of concentration in the industry and the diversity of products within each sector. For this report on hardware (fasteners), 50 questionnaires were completed.

Interview Results

For the 50 respondents interviewed, Table 1, below, illustrates the major products imported.

Table 1

Product	Number of Respondents Reporting Product as Major Import
Nuts, steel, nes*	20
Bolts, steel, nes, with or without nuts	20
Fasteners, metal, nes, except dress and snap	9
Screws, nes, steel	9
Nails, wire, nes	4
Chain, nes, including chain hardware	2
Washers, any metal except steel	2
Washers, plain, flat or plate steel	2

* not elsewhere specified

Table 2 illustrates the major exporting countries supplying the U.S. importers surveyed, the number of respondents supplied by each country and the overall level of satisfaction of the importers with their suppliers. A fuller presentation of these results for all countries supplying products to the respondents is provided in Appendix 7.

Table 2

Country of Origin	No. of Respondents Being Supplied	Average Level of Satisfaction (Max. = 5.0)
Japan	35	4.43
Taiwan	27	3.85
South Korea	17	3.94
China	6	3.83
West Germany	5	4.80
Canada	4	4.25
Brazil	3	4.00

The results of the survey showed that the majority of the respondents were satisfied with their suppliers, while a few expressed dissatisfaction with delivery delays. The reasons given for purchasing from current suppliers included:

- lower prices (56.5% of respondents);
- not available in the United States (37% of respondents);
- superior quality (17.4% of respondents);
- supplementary supply for domestic sources (10.9% of respondents).

Almost all of the respondents interviewed (95.8%) reported that the devaluation of the U.S. dollar against many currencies had increased the cost of their imports, and most of those that had not tried Canadian products were interested in receiving more information about them (69.2%). While somewhat less than half had used Canadian sources of supply (48%), the majority of those were satisfied with Canadian suppliers (83.3%). Only a small number of those who had never tried Canadian products expressed a lack of interest in hearing more about Canadian companies and the products available. The following reasons were given for their lack of interest:

- the company is satisfied with its current suppliers;

- hardware represents an insignificant component in their business;
- imported product is not available in Canada.

The overwhelming majority of U.S. importers responding to the survey were interested in receiving product lists and prices in the mail from Canadian firms. Many also indicated a preference for direct contact by the Canadian firm or information provided through industry publications.

Information provided by the manufacturer (as compared with other sources of information) was reported as the most frequently used in the purchasing decision. Personal contact was ranked second while industry publications were cited by 11.9% of respondents as a source of information on products and sources of supply. The major publications read are *Distribution Link Magazine* and *Fastener Technology*. The most popular trade fair was said to be the "National Industrial Fasteners Show" in Columbus, Ohio.

In response to the question of the effect on their purchasing policy of the Free Trade Agreement between Canada and the United States, almost a third of U.S. importers interested in Canadian sources of supply reported that they would most likely increase their purchases from Canada. However, only one respondent had reported that existing duties were a barrier to sourcing from Canada. Approximately 17% of the respondents had not considered the impact of the Agreement, while about 51% did not expect the Agreement to have any effect.

While 87.8% of the respondents are interested, in general, in hearing from Canadian companies about available products, eight U.S. importers are currently seeking sources of supply for specific products. These firms are:

- **Bristol Machine** is actively seeking sources of supply for A325 nuts;
- **Cardinal Industrial Products** is seeking sources of supply for large nuts;
- **Coyote Enterprises** wants to learn of sources of supply for lugnuts;

- **Heads and Threads** is searching for sources of supply for bolts and screws;
- **House of Threads** would like to hear from Canadian suppliers for stainless steel fasteners;
- **TC Bolt** is seeking sources of supply for 3/4" diameter shear connectors;
- **Threaded Screw Products** is searching for supply for screws, nuts and bolts;
- **US Anchor** is seeking sources of supply for aluminum fastening products.

More information on these companies is found in Appendix 1, and a list of U.S. importers who are interested in Canadian sources of supply of hardware and fasteners in general is found in Appendix 2.

SURVEY OF U.S. ASSOCIATIONS

U.S. industry associations were contacted in order to supplement information provided by individual importers and to provide an industry perspective on trade in the hardware and fastener industry. The industry associations contacted and their mandates are as follows:

- Specialty Tools and Fasteners Distributors Association (STFDA) serves distributors and manufacturers of the lighting industry;
- American Hardware Manufacturers Association (AHMA) is a national association which represents the American manufacturers of hardware, housewares, and consumer-oriented tools;
- Builders' Hardware Manufacturers Association (BHMA) compiles statistics and maintains standards for its members;
- United States Fastener Manufacturing Group (USFMG) represents the fastener manufacturing industry in North America by dealing with trade matters, monitoring and participating in related legislative activities, and protecting the interests of American and international manufacturers.

The associations were interviewed to provide the following information:

- market trends for the hardware (fasteners) industry;

- the effect of the devaluation of the dollar on trade in the U.S. hardware (fasteners) industry;
- major industry trade fairs;
- major industry publications;
- the potential effect of Free Trade on Canada-U.S. trade in hardware (fastener) products;
- their opinion on the strengths and weaknesses of the Canadian hardware and fastener products industry.

Interview Results

While most of the associations were hesitant to provide a definite forecast of industry growth, they did project that hardware and fastener supply would experience an increase in demand and that the outlook was good. All agreed that the devaluation of the U.S. dollar has improved the price competitiveness of U.S. goods, and therefore stimulated exports of the hardware industry.

With respect to the Free Trade Agreement between Canada and the United States, two associations indicated that benefits would accrue to both countries and that trade would increase as tariffs and other trade barriers were removed. However, the BHMA and the USFMG expect little impact on their respective industries.

The Canadian hardware and fastener industry is favourably perceived by the associations. The associations note that many of their members do have plants located in Canada. Canadian products are perceived to be competitive with U.S. goods. The STFDA also believes that Canada may have the competitive edge for contractor supplies.

The U.S. industry associations listed the following trade fairs as the most important for the hardware industry: the "National Hardware Show", "Showcase 1990", "Specialty Tools and Fasteners Distributors Association Trade Show" and "National Home Center Show". Further information on these trade shows, together with names of relevant industry publications provided by the associations are listed in Appendix 8.

V - BACKGROUND

Several years ago, the United States was incurring modest trade deficits which were offset by more than $140 billion (U.S.) in payments from abroad on U.S. foreign investments. The U.S. budget was usually in deficit, but this was again more than offset by domestic savings. The net effect was a positive current account balance.

As the U.S. economy picked up steam after the 1981-82 recession, demand rose faster than output. Imports increased drastically to fill the gap. By the end of 1983, the trade deficit had ballooned to nearly $69 billion (U.S.). These events continued into 1985 resulting in a trade deficit of $148 billion (U.S.). The federal budget deficit more than doubled as a share of GNP, and savings fell to record lows.

Under this pressure, the U.S. dollar began to lose value on the international exchange market. By the end of 1987, the U.S. dollar lost 48% of its value against the Japanese yen, 48% against the German mark, 44% against the Danish krona, 43% against the French franc and 39% against the Italian lira. In fact, the U.S. dollar had fallen against all major western industrialized countries except Canada. By the end of 1987, the trade deficit reached a record $171 billion (U.S.), as import prices rose faster than the fall in import volumes.

The 1988 third quarter figures show the value of U.S. currency stabilizing relative to most western industrialized countries. The past currency adjustments are only slowly being translated into changes in trade patterns. Exporters to the United States who were able to pare their profits for many months have been forced to raise prices. No immediate changes were reflected in the trade figures, as the dollar volumes were maintained while the unit volumes dropped.

The 1988 trade deficit estimates ($125 billion [U.S.]) suggest that the realignment of currencies is finally having the desired effect. Stubbornly high imports seem to be responding to the weaker U.S. dollar. However, some analysts believe that the U.S. dollar must fall further in order to get the trade deficit below the $100 billion (U.S.) level.

While the Canadian dollar has strengthened recently against the U.S. dollar, its value, for the most part, has moved in parallel with the value of the U.S. dollar relative to other international currencies. These developments should help stimulate two-way trade between Canada and the

United States. The increased value of developed country currencies against North American currencies should increase the opportunities for Canadian manufacturers and service suppliers to sell into the United States, and likewise for U.S. manufacturers and service industries to sell into Canada.

STUDY APPROACH

The overall study approach for analyzing the opportunities for Canadian suppliers to replace European and Japanese imports into the United States started at a fairly high level of product aggregation for all U.S. imports. Through the application of selection criteria, the focus of the analysis was progressively narrowed to those opportunities at the lowest available level of product disaggregation that would most likely result in increased Canadian exports into the U.S. market. The progression also involved moving from the identification of such opportunities, using statistical analysis, to substantiating the opportunities through interviews with representatives of U.S. purchasers of imports from developed countries.

In determining export opportunities for Canadian suppliers, U.S. import statistics were assembled for the years 1981 through to 1985. A five-year time period was chosen in order to distinguish between "established" import markets and "temporary" import markets. Where imports of European and Japanese goods into the United States have had sustained volumes over a period of several years, it is less likely that these imports represent a short-term phenomenon or that U.S. purchasers would be able to quickly change their sourcing to domestic suppliers. For the initial screening, U.S. Schedule A import statistics were compiled at the 4-digit level.

All U.S. imports (at the 4-digit level) from developed countries with import values exceeding one million dollars (U.S.) were identified for the selected years and placed in descending order of value. From this list, the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau initially chose 26 for further analysis. Each commodity was broken down into a finer level of classification, the 7-digit level, and an investigation made to determine whether there existed any Canadian firms that produced similar products and could pursue the opportunities which may be uncovered. The expansion of the Schedule A codes from the 4-digit level to the 7-digit level was fairly straightforward, and a listing of these commodities and their import customs value was prepared for 1986. The Canadian firms were identified by accessing the Department of External Affairs' WIN database. This computerized database, accessible at all major posts abroad, contains

information on Canadian manufacturers and the products they produce. It should be noted that although the WIN database is not yet complete, it is sufficiently advanced for the purposes of this study.

From this list, those products or product groupings having combined Japanese, European and Canadian imports of over $80 million (U.S.) in 1986 were identified for further analysis. Following consultation with industry and government officials with expertise in each sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were added to the sector where there appeared to be significant commercial interest to have them included. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest in them.

The next stage in the analysis was to identify major U.S. importers of the commodities selected, to develop a questionnaire and to interview the importers. A questionnaire was designed to determine, for each company contacted:

- What were the major products being imported?
- What were the countries of origin of these imports? What was their level of satisfaction with each of their suppliers?
- Why were domestic products not used?
- What effect did the devaluation of the U.S. dollar have on the price of the imports?
- Were Canadian sources ever used? If so, were they satisfied with Canadian suppliers?
- Would the company be interested in knowing more about Canadian sources of supply?
- How would they like to receive information from Canadian suppliers? What information sources do they use to make purchasing decisions?
- Are there any seasonal patterns in purchasing?
- Do the companies face barriers to sourcing from Canada?
- Will a Free Trade Agreement between Canada and the United States affect their purchasing policy?

Telephone interviews were conducted with major importers and, when requested, questionnaires were mailed out.

It was recognized that there were a variety of reasons why, in certain situations, the rise in price of imported goods would not translate into significant opportunities for Canadians to export into the U.S. market. These included:

- Other attributes of the commodity outweigh considerations of price, i.e., quality, design, etc.;
- The commodity is an input into a final product, and the value of the input relative to the final product is minimal;
- A long-term supply relationship has been established between the U.S. purchaser and current exporters whereby the U.S. customer relies on the exporter's proven ability to respond quickly to needed changes;
- The U.S. purchaser is a captive customer of the parent company;
- The U.S. purchaser is restricted by licence from buying other suppliers' goods;
- Domestic sourcing is a viable option;
- The imported commodity is a luxury good with relatively non-price-sensitive demand.

Therefore, the questionnaire was also designed to determine the extent to which these and other factors may restrict the opportunities identified by the statistical analysis.

Following the importer survey, U.S. associations representing the industry were interviewed to obtain information on a sectoral basis. These associations provided information on:

- The market trends for the industry;
- The effect of the devaluation of the U.S. dollar on the industry;
- The potential effect of Free Trade on Canada-U.S. trade for the industry;
- Their opinion of the strengths and weaknesses of the Canadian industry.

The results of all these steps were summarized in a draft report for each sector and submitted for review to an industry expert, the relevant Canadian industry association(s) and the ISTC official responsible for the sector.

APPENDIX 1

U.S. IMPORTERS SEEKING SOURCES OF SUPPLY FOR SPECIFIC PRODUCTS

Name:	Bristol Machine
Address:	630 East Lomber Road Brea, CA 92621 U.S.A.
Contact:	Mr. Tom Osborne Jr., Purchasing Manager
Telephone:	714-990-6555
Fax:	714-529-6726

- Imports nails and bolts from Japan.
- Obtains information from distributors to aid in purchasing decisions.
- Has been dissatisfied with Canadian sources because prices have been quoted in Canadian dollars and do not include freight or customs charges.
- Prefers to be contacted personally by the Canadian firm and/or via brochures.
- Actively seeking sources of supply for A325 nuts.

Name:	Cardinal Industrial Products
Address:	3873 West Okuendo Las Vegas, NV 89118 U.S.A.
Contact:	Ms. Laura Knight, National Sales Manager
Telephone:	702-739-1966
Fax:	702-739-1960

- Not presently importing any products.
- Has been satisfied with Canadian sources.
- Prefers to be contacted personally by the Canadian firms, or via brochures and/or to visit the firm and its facilities.
- Actively seeking sources of supply for large nuts.

Name:	Coyote Enterprises
Address:	1295 Knollwood Anaheim, CA 92801 U.S.A.
Contact:	Mr. Russ Fuller, Purchasing Manager
Telephone:	714-220-1001
Fax:	714-220-2634

- Imports auto accessories from Japan and Taiwan.
- Not completely satisfied with present suppliers.
- Price is a significant consideration in the decision to import.
- Obtains information from manufacturers to aid in purchasing decisions.
- Has never tried Canadian sources.
- Prefers to be contacted personally by the Canadian company or via brochures and trade fairs and/or to visit the Canadian firm and its facilities.
- Participates in the Southern Enterprises Manufacturer Association Show.
- Actively seeking sources of supply for lugnuts.

Name:	Heads and Threads
Address:	2727 Shermer Road
	Westbrook, IL 60062
	U.S.A.
Contact:	Mr. Bookman, President
Telephone:	312-564-1100
Fax:	312-248-1070

- Imports commercial fasteners (bolts and screws) from Japan, South Korea, India, China and Poland.
- Has never tried Canadian sources.
- Prefers to be contacted via industry publications.
- Actively seeking sources of supply for fasteners (bolts and screws).

Name:	House of Threads
Address:	1913 Flagler Street Tampa, FL 33605 U.S.A.
Contact:	Mr. William J. Thaxton, Vice-President
Telephone:	813-248-6141
Telex:	52650

- Imports pipes, fasteners, bolts and nuts from Japan, Taiwan, South Korea, Brazil and Canada.
- Price is a significant factor in the decision to import.
- Obtains information from distributors and manufacturers to aid in purchasing decisions.
- Has been very satisfied with Canadian sources.
- Has no preference as to method of contact by the Canadian firm; however, prefers not to be contacted by a distributor.
- Attends the National Industrial Fasteners Show and Expo in Columbus.
- Reads *Link* magazine and *Fastener Technology*.
- Actively seeking sources of supply for stainless steel fasteners.

Name:	TC Bolt
Address:	P.O. Box 197 Greenfield, NH 03047 U.S.A.
Contact:	Mr. Gene Mitchell, Owner
Telephone:	603-547-6371
Fax:	603-547-6238

- Imports bolts and washers from Japan, South Korea, China, Canada and South Africa.
- Obtains information from manufacturers to aid in purchasing decisions.
- Quality is a significant consideration in the decision to import.
- Has been very satisfied with Canadian sources.
- Has no preference as to method of contact by the Canadian firm; however, prefers not to be contacted by a distributor.
- Attends the National Industrial Fasteners Show and Expo (in Columbus) and the Hanover Fair (in West Germany).
- Reads *Engineering News Record, Civil Engineering Technology*, and *Fastener Technology*.
- Actively seeking sources of supply for 3/4" diameter shear connectors.

Name:	Threaded Screw Products
Address:	P.O. Box 507 Thorndale, PA 19372 U.S.A.
Contact:	Mr. Dan Pipps Jr., Vice-President
Telephone:	215-383-4500
Fax:	215-383-9280

- Imports nuts, bolts and screws from Taiwan and Japan.
- Dissatisfied with one supplier due to delivery delays.
- Price is a significant factor in the decision to import.
- Obtains information from manufacturers and trading companies to aid in purchasing decisions.
- Has been very dissatisfied with Canadian sources because the distributorships are limited.
- No preference as to method of contact by a Canadian firm; however, prefers not to be contacted by a distributor.
- Attends the National Industrial Fasteners Show and Expo.
- Reads *Link* magazine.
- Actively seeking sources of supply for nuts, bolts and screws.

Name:	U.S. Anchor
Address:	1531 N.W. 12th Avenue Pompano Beach, FL 33069 U.S.A.
Contact:	Ms. Kathy Lewis, Vice-President
Telephone:	305-782-2221
Fax:	305-782-2499

- Imports construction fasteners from South Korea, Taiwan and Japan.
- Not completely satisfied with present suppliers.
- Obtains information from trade fairs to aid in purchasing decisions.
- Has been neither satisfied nor dissatisfied with Canadian sources.
- Prefers to be contacted via brochures.
- Actively seeking sources of supply for aluminum fastening products.

APPENDIX 2

U.S. IMPORTERS GENERALLY SEEKING SOURCES OF SUPPLY

U.S. IMPORTERS SURVEYED

Company:	Allied International American Eagle Trading Corporation
Address:	3533 Bell Avenue Jamesville, WI 53545
Contact:	Mr. Mike Peak
Title:	Materials Manager
Telephone:	203-967-2800
Telex/Fax:	608-754-9029 (Fax)

Company:	All Metal Screw Products
Address:	200 Executive Drive Edgewood Garden City, NY 11717
Contact:	Mr. William Cook
Title:	Purchasing Manager
Telephone:	516-222-1200
Telex/Fax:	516-243-5307 (Fax)

Company:	American Anchors
Address:	4111 - 34th Street Orlando, FL 32811
Contact:	Ms. Linda Swan
Title:	Purchasing Manager
Telephone:	407-843-1661
Telex/Fax:	407-841-4237 (Fax)

Company:	Bristol Machine
Address:	630 East Lomber Road La Brea, CA 92621
Contact:	Mr. Tom Osborne Jr.
Title:	Purchasing Manager
Telephone:	714-990-6555
Telex/Fax:	714-529-6726 (Fax)

Company:	Cardinal Industrial Products
Address:	3873 West Okuendo Las Vegas, NV 89118
Contact:	Ms. Laura Knight
Title:	National Sales Manager
Telephone:	702-739-1966
Telex/Fax:	702-739-1960 (Fax)

Company:	Coyote Enterprises
Address:	1295 Knollwood Anaheim, CA 92801
Contact:	Mr. Russ Fuller
Title:	Purchasing Manager
Telephone:	714-220-1001
Telex/Fax:	714-220-2634 (Fax)

Company:	Diversified Fastening Systems
Address:	P.O. Box 339 Charles City, IW 50616
Contact:	Mr. Darrel Parmer
Title:	Sales Coordinator
Telephone:	515-228-1162
Telex/Fax:	515-228-6124 (Fax)

Company:	Haydon Bolts
Address:	1181 Unity Street Philadelphia, PA 11924
Contact:	Mr. Michael Friel
Title:	Purchasing Manager
Telephone:	215-537-8700
Telex/Fax:	215-537-5569 (Fax)

Company:	Heads and Threads
Address:	2727 Shermer Rd. Westbrook, IL 60062
Contact:	Mr. Bookman
Title:	President
Telephone:	312-564-1100
Telex/Fax:	312-248-1070 (Fax)

Company:	Hilti Industries
Address:	P.O. Box 21148 Tulsa, OK 74121
Contact:	Ms. Cathy Kelly
Title:	Import Manager
Telephone:	918-252-6000
Telex/Fax:	203669 (Telex)

Company: House of Threads
Address: 1913 Flagler Street
Tampa, FL 33605
Contact: Mr. William J. Thaxton
Title: Vice-President
Telephone: 813-248-6141
Telex/Fax: 52650 (Telex)

Company: Industry Threaded Products
Address: 12921 East Sunny Side Place
Santa Fe, CA 90670
Contact: Mr. Chris Woker
Title: General Manager
Telephone: 213-946-1791
Telex/Fax: 213-946-6748 (Fax)

Company: Jacobson Manufacturing
Address: 941 Lake Road
Medina, OH 44250
Contact: Mr. Paul Parker
Title: Vice-President of Finance
Telephone: 216-725-8853
Telex/Fax: 216-723-4510 (Fax)

Company: Liberty Fasteners
Address: P.O. Box 547
Hauppauge, NY 11788
Contact: Mr. Pete Mercier
Title: President
Telephone: 516-234-2700
Telex/Fax: 516-234-2715 (Fax)

Company: Mackin Industry
Address: 1636 North Bonnie Beach Place
Los Angeles, CA 90063
Contact: Mr. Mike Tatemoto
Title: Purchasing Manager
Telephone: 213-265-4000
Telex/Fax: 213-265-1290 (Fax)

Company: Malik International Enterprises Limited
Address: P.O. Box 3194-Mds Mart
Chicago, IL 60654-0194
Contact: Dr. Raymond Malik
Title: President
Telephone: 312-334-6785
Telex/Fax:

Company: Mechanical Components
Address: 1290 Peterson Drive
Wheeling, IL 60090
Contact: Mr. Robert T. Stafford
Title: Import Manager
Telephone: 312-459-4500
Telex/Fax: 312-459-5641 (Fax)

Company: Metric & Multi Standard
Address: 120 Old Saw Mill River Road
Hawthorne, NY 10532
Contact:
Title: Purchasing Agent
Telephone: 914-592-4020
Telex/Fax: 914-769-5049 (Fax)

Company: Modern International
Address: P.O. Box 6072
Long Island City, NY 11106
Contact: Mr. Henry Stern
Title: Director
Telephone: 718-728-0909
Telex/Fax: 429162 (Telex)

Company: National Import Products
Address: 3135 East 12th Street
Los Angeles, CA 90023
Contact: Mr. G.G. Feinberg
Title: Director
Telephone: 213-268-3367
Telex/Fax: 215287 NIPIUR (Telex)

Company: NCL Studs
Address: 1815 Turning Basin Drive
Suite 220
Houston, TX 77029
Contact: Mr. Bob Lancaster
Title: Manager of Sales & Operations
Telephone: 713-674-8962
Telex/Fax: 713-674-8995 (Fax)

Company: Pawtucket Fasteners
Address: P.O. Box 879
Pawtucket, RI 02862
Contact: Mr. Hirsch
Title: Buyer
Telephone: 401-725-3880
Telex/Fax: 401-725-0817 (Fax)

Company: Quality Fasteners
Address: 3989 Sentinella Avenue
Los Angeles, CA 90066
Contact: Mr. Oren Marcus
Title: General Manager
Telephone: 213-391-5291
Telex/Fax: 213-870-6934 (Fax)

Company: Rajan Hardware Incorporated
Address: P.O. Box 7147
2215 Shore Drive
High Point, NC 27264
Contact: Ms. Sherri Crawford
Title: Purchasing Agent
Telephone: 919-434-4061
Telex/Fax: 919-434-4066 (Fax)

Company: Rahco Incorporated
Address: 11232 - 7 St. John's Industrial Parkway
Jacksonville, FL 32216
Contact: Mr. Alvin L. Moser
Title: President
Telephone: 904-641-0701
Telex/Fax: 288979 (Telex)

Company: Reynolds Fasteners Incorporated
Address: 100 Clover Place
Raritan Centre
Edison, NJ 08837
Contact: Mr. William Power
Title: Purchasing Agent
Telephone: 201-225-2511
Telex/Fax: 201-417-0739 (Fax)

Company: Rockford Bolt & Steel
Address: 126 Mill Street
Rockford, IL 61101
Contact: Mr. Robert Petrina
Title: Vice-President of Operations
Telephone: 815-968-0514
Telex/Fax: 815-968-3111 (Fax)

Company: Rockford International
Address: 612 Harrison Avenue
Rockford, IL 61108
Contact: Ms. Melissa Adkin
Title: Purchasing Manager
Telephone: 815-229-7950
Telex/Fax: 815-229-7155 (Fax)

Company: Shelby Standard Incorporated
Address: P.O. Box 525
Shelby, OH 44875
Contact: Mr. W.H. Kimmaird
Title: Director
Telephone: 419-342-6526-36
Telex/Fax:

Company: Southeastern Bolt & Screw
Address: P.O. Box 758
Birmingham, AL 35201
Contact: Mrs. Jean Williams
Title: Purchasing Manager
Telephone: 205-328-4551
Telex/Fax: 205-328-4551 ext. 201 (Fax)

Company: Sunwest Fasteners
Address: 17600 Fabrica Way
Cerritos, CA 90701
Contact: Mr. Paul Bering
Title: Import Manager
Telephone: 714-994-1450
Telex/Fax: 714-670-7822 (Fax)

Company: TC Bolt
Address: P.O. Box 197
Greenfield, NH 03047
Contact: Mr. Gene Mitchell
Title: Owner
Telephone: 603-547-6371
Telex/Fax: 603-547-6238 (Fax)

Company: Threaded Screw Products
Address: P.O. Box 507
Thorndale, PA 19372
Contact: Mr. Dan Pipps Jr.
Title: Vice-President
Telephone: 215-383-4500
Telex/Fax: 215-383-9280 (Fax)

Company: Transworld Fasteners
Address: Building 224 Brookley
Industrial Complex
Mobile, AL 36605
Contact: Mr. Barry Lund
Title: Purchasing Manager
Telephone: 205-433-0244
Telex/Fax: 205-433-8371 (Fax)

Company: U.S. Anchor
Address: 1531 Northwest 12th Avenue
Pompano Beach, FL 33069
Contact: Ms. Kathy Lewis
Title: Vice-President
Telephone: 305-782-2221
Telex/Fax: 305-782-2499 (Fax)

Company: U.S. Industrial Products
Address: 12 - 43rd Avenue, Suite 96
Corona, NY 11368
Contact: Mr. Peter Kubicek
Title: Director
Telephone: 718-335-3300
Telex/Fax: 718-565-1444 (Fax)

Company: Washington Chain & Supply
Address: 2901 Utah Avenue South
Seattle, WA 98124
Contact: Mr. Darrel Castell
Title: Vice-President
Telephone: 206-623-8500
Telex/Fax: 206-621-9834 (Fax)

SELECTED U.S. POST CONTACTS

Company: Alpha Sales and Marketing
Address: 122 Findlay
Tonawanda, NY 14150
Contact: Mr. Gary Fassi
Title: President
Telephone: 716-837-5916
Telex/Fax:

Company: American Discount Auto Parts
Address: 660 Bodwell Street Extension
Avon, MA 02322
Contact: Mr. Bill Anders,
Mr. Scott Freedland
Title: Buyers
Telephone: 508-587-8400
Telex/Fax:

Company: American Hardware Company
Address: P.O. Box 1510
Butler, PA 16003
Contact: Mr. Harry Klaus
Title: International & Import Marketing Manager
Telephone: 412-283-4567
Telex/Fax:

Company: American Permanent Ware Company Incorporated
Address: 729 Third Street
Dallas, TX 75226
Contact: Ms. Janice McCorkel
Title: Purchasing Agent
Telephone: 214-421-7366
Telex/Fax:

Company: Anderson-Baker Sales Company
Address: 37799 Professional Center Drive,
Suite 106
Livonia, MI 48154
Contact: Mr. Richard Suminski
Title: 313-591-2268
Telephone:
Telex/Fax:

Company: Bradlee's Corporation
Address: One Bradlee's Circle
Braintree, MA 02184
Contact:
Title:
Telephone: 617-770-8000
Telex/Fax:

Company: Brenner Associates
Address: 3710 - 5th Avenue E.
Columbus, OH 43219
Contact: Mr. A.E. Brenner
Title: President
Telephone: 614-231-3611
Telex/Fax:

Company: B&T Wholesale
Address: 846 Lind Avenue S.W.
Renton, WA 98055
Contact: Mr. Matt Easton
Title: Manager
Telephone: 206-235-3592
Telex/Fax:

Company: Channel Home Centers
Division of Grace Retail Group
Address: 945 Route 10
Whippany, NJ 07981
Contact: Mr. Wilton Fredericks
Title: Purchasing Department
Telephone:
Telex/Fax:

Company: Dallas Metal Stamping Incorporated
Address: 2612 Yuma
Dallas, TX 75212
Contact: Mr. Raleigh Davus Jr.
Title: Purchasing Agent
Telephone: 214-742-2504
Telex/Fax:

Company: Dunn Lumber
Address: N.E. Northlake & Latona N.E.
P.O. Box 5050
University Station
Seattle, WA 98105
Contact: Mr. Michael Dunn
Title:
Telephone: 206-632-2129
Telex/Fax:

Company: Farwell Ozmun Kirk & Company
Address: 411 Farwell Avenue
South St. Paul, MN 55075
Contact:
Title:
Telephone: 612-450-5523
Telex/Fax:

Company: Gardner & Beedon
Address: 1928 N.W. Vaughn
Portland, OR 97209
Contact: Mr. Dave Currier
Title: Vice-President
Telephone: 503-224-1260
Telex/Fax:

Company: Gregg Associates Incorporated
Address: 9833 Reeck Road
Allen Park, MI 48101
Contact: Mr. John Onesian
Title:
Telephone: 313-388-4050
Telex/Fax:

Company: Hardware Agents
Address: 199 Pierce Street, Suite 201
Birmingham, MI 48011
Contact:
Title:
Telephone: 313-645-9430
Telex/Fax:

Company: Hardware & Supply Company of Chester
Address: Edgmont at Fourth
P.O. Box 678
Chester, PA 19016
Contact: Ms. Patricia Steinberg
Title: Vice-President
Telephone: 215-565-1425
Telex/Fax:

Company: Hechinger Company
Address: 460 Forbes Boulevard
Lanham, MD 20706
Contact: Mr. Bill Stauffer
Title: Buyer
Telephone: 301-341-1000
Telex/Fax:

Company: Henry Bacon Incorporated
Address: P.O. Box 6669
Bellevue, WA 98007
Contact: Mr. Mike Cushing
Title: Buyer
Telephone: 206-641-8000
Telex/Fax:

Company: Henry N. Metzger Associates Incorporated
Address: 160 Allens Creek Road
Rochester, NY 14628
Contact: Mr. Henry N. Metzger
Title:
Telephone: 716-473-8290/91
Telex/Fax:

Company: Herr Lumber Incorporated
Address: 18777 East Valley Hwy.
Kent, WA 98031
Contact: Mr. Rick Herr
Title:
Telephone: 206-251-8850
Telex/Fax:

Company: International Consumer Products Incorporated
Address: 21380 Lujon Drive
Northville, MI 48167
Contact: Mr. James Holcomb
Title:
Telephone: 313-477-3669
Telex/Fax:

Company: Jamesway Corporation
Address: 40 Hertz Way
Secaucus, NJ 07094
Contact: Mr. Tom Kiley
Title: General Merchant Manager
Telephone: 201-330-6000
Telex/Fax:

Company: Lechmere
Address: 275 Wildwood Street
Woburn, MA 01801
Contact:
Title:
Telephone: 617-935-8320
Telex/Fax:

Company: Morse Hardware Company
Address: 1025 State Street
Bellingham, WA 98225
Contact: Mr. Norris H. Johnston
Title: Director
Telephone: 206-734-2400
Telex/Fax:

Company: Mr. Goodbuys Corporation
Address: 9901 Blue Grass Road
Philadelphia, PA 19114
Contact:
Title:
Telephone: 215-671-6100
Telex/Fax:

Company: Nassau Suffolk Lawton Supply Company
Address: 700 Veterans Memorial Highway
Hauppauge, NY 11788
Contact: Mr. David P. McNulty
Title: President
Telephone: 516-724-5600
Telex/Fax:

Company: Our Own Hardware
Address: 2300 West Highway 13
Burnsville, MN 55337
Contact: Mr. Geri Peterson
Title: Buying Markets Coordinator
Telephone: 612-890-2700
Telex/Fax:

Company: Practical Products Company
Address: 7820 Concord Hill Line
Cincinnati, OH 45204
Contact: Mr. Donald H. Baltzer
Title: President
Telephone: 513-891-1471
Telex/Fax:

Company: Rickel Home Centers
Address: 200 Helen Street
South Plainfield, NJ 07080
Contact: Mr. C. Davis
Title: President
Telephone: 201-668-7000
Telex/Fax:

Company: Sunshine Industries Incorporated
Address: 1111 E. 200th Street
Cleveland, OH 44117
Contact: Mr. Donald Leventhal
Title: Import Manager
Telephone: 216-383-9000
Telex/Fax:

Company: Thurmans Industries
Address: 12626 N.E. 124th Street
P.O. Box 3359
Kirkland, WA 98083-3359
Contact: Mr. Ken Thurman
Title:
Telephone: 206-823-4004
Telex/Fax:

Company: United Hardware Distributing Company
Address: P.O. Box 140
Minneapolis, MN 55440
Contact:
Title:
Telephone: 612-559-1800
Telex/Fax:

Company: Vine Card Systems Incorporated
Address: P.O. Box 36048
Dallas, TX 75235
Contact: Mr. Matthew Ammon
Title: President
Telephone: 214-358-4631
Telex/Fax:

Company: W.E. Aubuchon Company Incorporated
Address: 95 Aubuchon Drive
Westminster, MA 01473
Contact:
Title:
Telephone: 508-874-0521
Telex/Fax:

Company: Wright & Wilhelmy Company
Address: 513 S. 10th Street
Omaha, NE 68102
Contact:
Title:
Telephone: 402-341-1362
Telex/Fax:

Company: Yakima Hardware Company
Address: 226 South 1st Street
Yakima, WA 98907
Contact: Mr. Ted Burton
Title: Manager
Telephone: 509-453-3181
Telex/Fax:

Company: Zayre Corporation
Address: 30 Speen Street
Route One
Framingham, MA 01701
Contact:
Title:
Telephone: 617-620-3776
Telex/Fax:

APPENDIX 3

1987 IMPORTS OF HARDWARE (FASTENERS)

(Schedule A 694.0)

APPENDIX 3

HARDWARE (FASTENERS)

1987 Imports (thousands of U.S. dollars)

	U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
Total of all items in bold type which are the focus of this study	**928,090**	**140,657**	**79,511**	**311,334**	**396,588**
Total of all items in standard type which are relevant to the study	369,898	72,491	74,506	79,029	143,872

694.0 Nails, Screws, Nuts, Bolts, Tacks, Washers, Cotters, Rivets, and Other Fasteners, of Base Metal
1987 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
6940110	Brads, nails, etc., iron or steel, one piece construction, of round wire, under 1 inch long, under 0.065 inch in diameter	8,552	0	969	5,208	2,375
6940120	**Brads, nails, etc., iron or steel, one piece construction, round wire, over 1 inch long, over 0.065 inch in diameter**	**248,829**	**57,738**	**11,089**	**23,895**	**156,107**
6940130	Brads, nails, spikes, staples, tacks, iron or steel, one piece construction, nspf*	17,190	877	866	4,092	11,355
6940140	Brads, nails, etc., iron or steel, one piece construction, cut	2,843	253	131	0	2,459
6940150	Drive pins, studs, and other fasteners, suitable for power-actuated hand tools, unthreaded	16,456	157	14,787	811	701
6940160	Drive pins, studs, and other fasteners, suitable for power-actuated hand tools, threaded	3,643	0	2,803	81	759
6940170	Brads, nails, spikes, staples, and tacks, iron or steel, of two or more pieces	4,519	0	1,342	0	3,177
6940180	Studs and studding, iron or steel	16,133	2,030	5,489	4,529	4,085
6940190	Thumb tacks, of base metal, except copper; corrugated fasteners, glaziers' points, hook and ring nails	3,472	82	1,344	173	1,873
6940205	Lag screws or bolts, of iron or steel	14,217	94	0	243	13,880
6940210	Wood screws, nspf, of iron or steel	10,905	739	188	1,782	8,196

* not specifically provided for

694.0 Nails, Screws, Nuts, Bolts, Tacks, Washers, Cotters, Rivets, and Other Fasteners, of Base Metal (Cont'd)
1987 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
6940215	**Bolts and bolts with their nuts, imported in the same shipment, of iron or steel**	**170,691**	**27,624**	**21,913**	**54,039**	**67,115**
6940220	**Nuts, of iron or steel**	**205,081**	**12,094**	**21,005**	**90,478**	**81,504**
6940225	Machine screws, over 0.375 inch long, over 0.125 inch in diameter, of iron or steel	39,661	503	3,088	11,979	24,091
6940230	Cap screws with shanks not over 0.24 inch in diameter, of iron or steel	6,644	124	968	3,063	2,489
6940235	**Screws, except cap screws, with shanks not over 0.24 inch in diameter, iron or steel**	**185,849**	**1,974**	**7,200**	**119,639**	**57,036**
6940240	**Cap screws with shanks over 0.24 inch in diameter, of iron or steel**	**117,640**	**41,227**	**18,304**	**23,283**	**34,826**
6940245	Screws, except cap screws, with shanks over 0.24 inch in diameter, of iron or steel	35,433	2,423	8,559	11,774	12,677
6940250	Washers, spiral and other lock washers, of iron or steel	9,090	132	1,585	2,279	5,094
6940255	Washers, except spiral and other lock washers, of iron or steel	35,761	1,455	9,594	9,118	15,594
6940260	Cotters, cotter pins, and fasteners (except nuts), used with screws, bolts or studs, iron or steel	23,179	1,347	8,826	5,170	7,836

694.0 Nails, Screws, Nuts, Bolts, Tacks, Washers, Cotters, Rivets, and Other Fasteners, of Base Metal (Cont'd)
1987 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
6940265	Bolts or screws and washers, assembled; screw eyes, hooks and rings; turnbuckles, iron or steel	27,512	1,046	1,138	13,249	12,079
6940270	Rivets, of iron or steel; bolts, nuts, screws, etc., APTA*	60,359	58,583	470	357	949
6940310	Rivets, of base metal, except iron or steel	14,032	1,997	7,650	1,939	2,446
6940320	Wood screws, of base metal, except iron or steel, having shanks over 0.12 inch in diameter	2,357	0	0	238	2,119
6940330	Bolts, muntz or yellow metal	1,202	0	0	631	571
6940340	Bolts, nuts, screws, washers, having shanks or holes not over 0.24 inch in diameter, base metal, nspf	4,283	161	720	667	2,735
6940350	Bolts, nuts, screws, washers, having shanks or holes over 0.24 inch in diameter, base metal, nspf	8,825	268	3,335	1,106	4,116
6940360	Tacks, brads, etc., copper; wood screws, studs, assembled bolts and screws, base metal, nspf	3,630	220	654	540	2,216

* Auto Parts Trade Act

APPENDIX 4

1987 U.S. IMPORTS OF SELECTED HARDWARE (FASTENERS) FROM EUROPE AND JAPAN BY COUNTRY

1987 U.S. IMPORTS OF SELECTED HARDWARE (FASTENERS)
FROM EUROPE AND JAPAN
BY COUNTRY
(thousands of U.S. dollars)

COUNTRY	SHEDULE A					TOTAL	%
	6940120	6940215	6940220	6940235	6940240		
Belgium-Luxembourg	1,059	220	124	-	-	1,403	0.15
Denmark	140	115	125	-	-	380	0.04
Finland	-	-	121	-	-	121	0.01
France	800	1,046	5,431	900	-	8,177	0.88
Italy	313	5,491	2,858	589	8,585	17,836	1.92
Netherlands	236	519	1,716	1,449	682	4,602	0.50
Norway	-	-	-	-	-	0	0.00
Spain	7,059	70	596	-	746	8,471	0.91
Sweden	-	325	508	189	164	1,186	0.13
Switzerland	119	761	1,014	1,046	3,958	6,898	0.74
United Kingdom	447	5,758	2,484	641	364	9,694	1.04
West Germany	916	7,608	6,028	2,386	3,805	20,743	2.24
Total for Europe	11,089	21,913	21,005	7,200	18,304	79,511	8.57
Japan	23,895	54,039	90,478	119,639	23,283	311,334	33.55
Total for Europe and Japan	34,984	75,952	111,483	126,839	41,587	390,845	42.11
Total Imports	248,829	170,691	205,081	185,849	117,640	928,090	

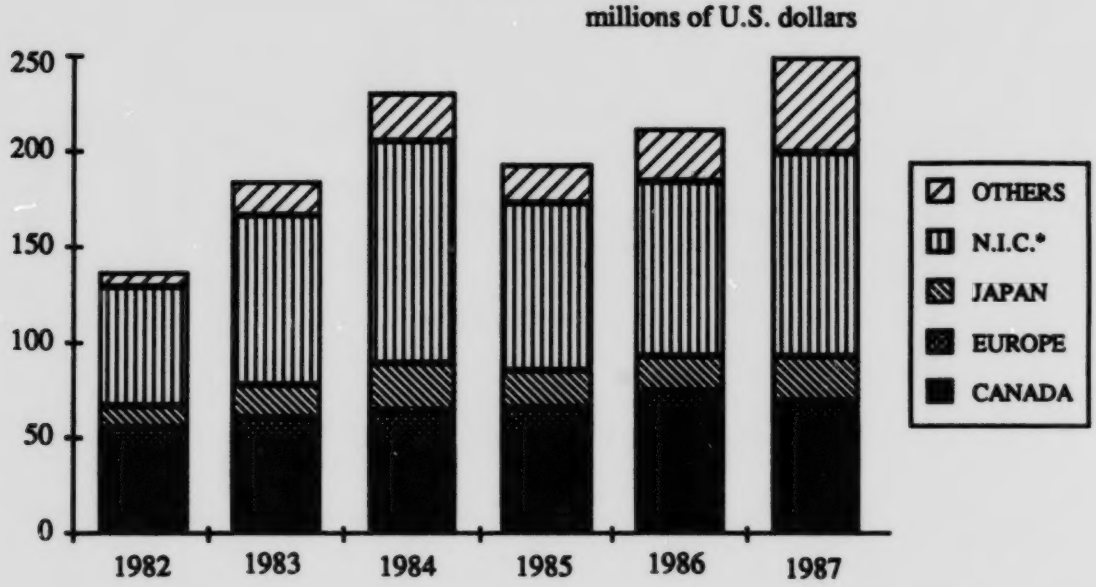
APPENDIX 5

1982 - 1987 IMPORTS OF SELECTED HARDWARE (FASTENERS)

U.S. IMPORTS OF SELECTED HARDWARE (FASTENERS)

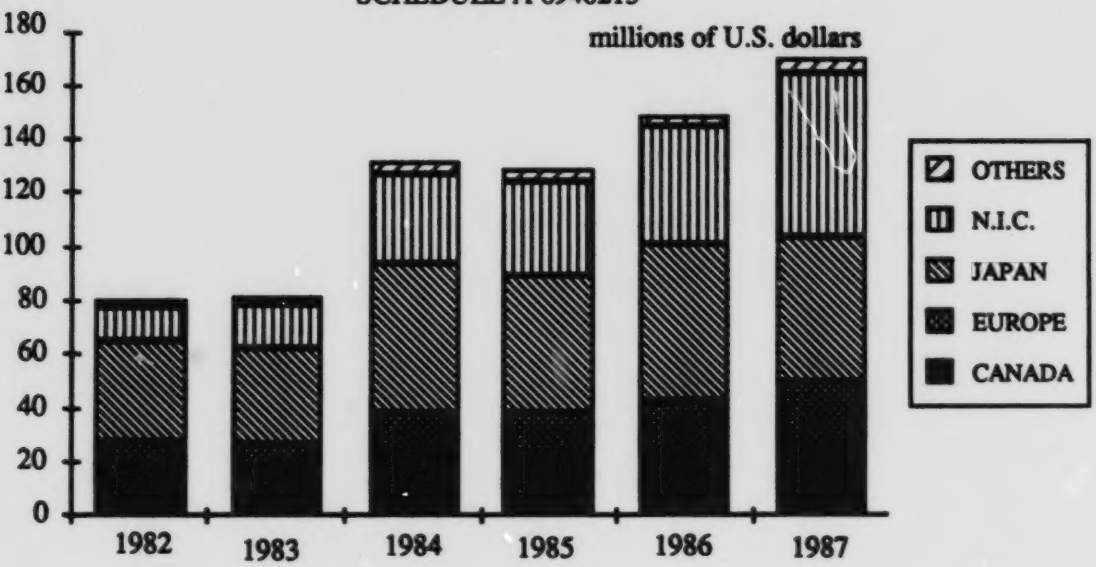
BRADS, NAILS, ETC., IRON OR STEEL, ONE PIECE CONSTRUCTION, ROUND WIRE, OVER 1 INCH LONG, OVER 0.065 INCH IN DIAMETER

SCHEDULE A 6940120



BOLTS AND BOLTS WITH THEIR NUTS, IMPORTED IN THE SAME SHIPMENT, OF IRON OR STEEL

SCHEDULE A 6940215

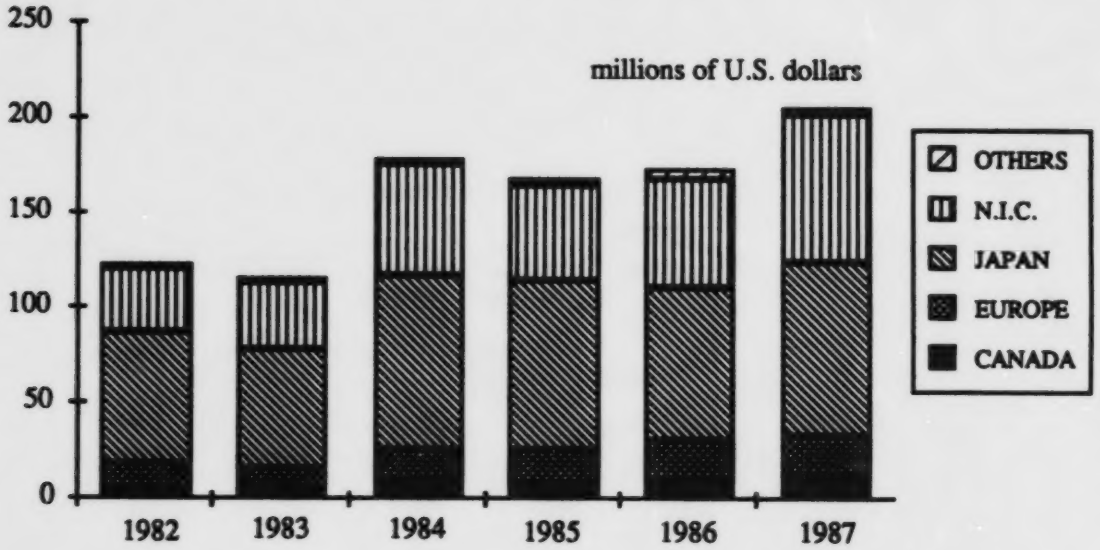


* selected newly industrialized countries (South Korea, China, Taiwan)

U.S. IMPORTS OF SELECTED HARDWARE (FASTENERS) (Cont'd)

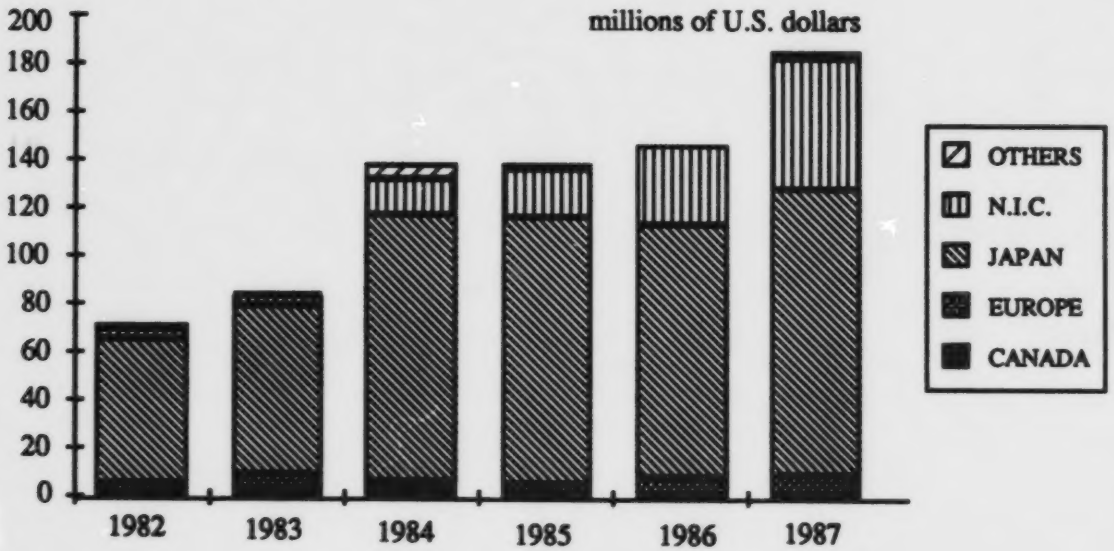
NUTS, OF IRON OR STEEL

SCHEDULE A 6940220



SCREWS, EXCEPT CAP SCREWS, WITH SHANKS NOT OVER 0.24 INCH IN DIAMETER, IRON OR STEEL

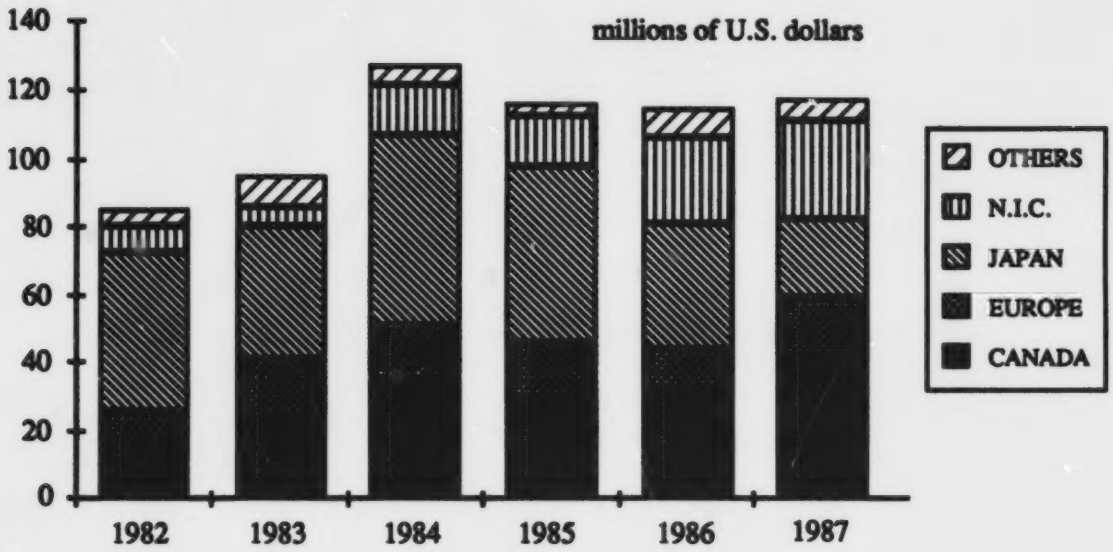
SCHEDULE A 6940235



U.S. IMPORTS OF SELECTED HARDWARE (FASTENERS) (Cont'd)

CAP SCREWS WITH SHANKS OVER 0.24 INCH IN DIAMETER, OF IRON OR STEEL

SCHEDULE A 6940240



APPENDIX 6

CURRENT U.S. TARIFFS ON CANADIAN HARDWARE (FASTENERS) AND SCHEDULE FOR THEIR REMOVAL UNDER THE FREE TRADE AGREEMENT

TARIFF ELIMINATION

1. Except as otherwise provided in this Agreement, each Party shall progressively eliminate its customs duties on goods originating in the territory of the other Party in accordance with the following schedule:

   A. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category A in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be eliminated entirely and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1989;

   B. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category B in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in five equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1993; and

   C. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category C in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in ten equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1998.

2. Except as otherwise provided in this Agreement, goods originating in the territory of the other Party that are provided for in each of the items designated as staging category D in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall continue to receive existing duty-free treatment indicated therein for such goods.

Item	Article description	Base rate	Staging Category
7317.00	Nails, tacks, drawing pins, corrugated nails, staples (other than those of heading 8305) and similar articles, of iron or steel, whether or not with heads of other material, but excluding such articles with heads of copper:		
7317.00.10	Thumb tacks	1.4%	C
	Other, suitable for use in powder-actuated hand tools:		
7317.00.20	Not threaded	Free	D
7317.00.30	Threaded	4.9%	C
	Other:		
	Of one piece construction:		
7317.00.55	Made of round wire	0.5%	C
7317.00.65	Other	3.2%	C
7317.00.75	Of two or more pieces	2.3%	C
7318	Screws, bolts, nuts, coach screws, screw hooks, rivets, cotters, cotter pins, washers (including spring washers) and similar articles, of iron or steel:		
	Threaded articles:		
7318.11.00	Coach screws:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87)	Free	D
B	Other	12.5%	C
7318.12.00	Other wood screws:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87)	Free	D
B	Other	12.5%	C
7318.13.00	Screw hooks and screw rings:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87)	Free	D
B	Other	5.7%	C
7318.14	Self-tapping screws:		
7318.14.10	Having shanks or threads with a diameter of less than 6 mm:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87)	Free	D
B	Other	6.2%	C
7318.14.50	Having shanks or threads with a diameter of 6 mm or more:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87)	Free	D
B	Other	9.5%	C

Item	Article description	Base rate	Staging Category
7318 (con.)	Screws, bolts, nuts, coach screws, etc. (con.):		
	Threaded articles (con.):		
7318.15	Other screws and bolts, whether or not with their nuts or washers:		
7318.15.20	Bolts and bolts and their nuts or washers entered in the same shipment:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87)....	Free	D
B	Other.....	0.7%	C
7318.15.40	Machine screws 9.5 mm or more in length and 3.2 mm or more in diameter (not including cap screws):		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87)....	Free	D
B	Other.....	1c/kg	C
7318.15.50	Studs:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87)....	Free	D
B	Other.....	4.7%	C
	Other:		
7318.15.60	Having shanks or threads with a diameter of less than 6 mm:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
B	Other.....	6.2%	C
7318.15.80	Having shanks or threads with a diameter of 6 mm or more:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
B	Other.....	9.5%	C
7318.16.00	Nuts:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
B	Other.....	0.2%	C
7318.19.00	Other:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
B	Other.....	5.7%	C
	Non-threaded articles:		
7318.21.00	Spring washers and other lock washers:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
B	Other.....	5.8%	C
7318.22.00	Other washers.....	Free	D

Item	Article description	Base rate	Staging Category
7318 (con.)	Screws, bolts, nuts, coach screws, etc. (con.):		
	Non-threaded articles (con.):		
7318.23.00	Rivets:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
B	Other.....	0.4¢/kg	C
7318.24.00	Cotters and cotter pins:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
B	Other.....	5.7%	C
7318.29.00	Other:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
B	Other.....	5.7%	C
7415	Nails, tacks, drawing pins, staples (other than those of heading 8305) and similar articles, of copper or of iron or steel with heads of copper; screws, bolts, nuts, screw hooks, rivets, cotters, cotter pins, washers (including spring washers) and similar articles, of copper:		
7415.10.00	Nails and tacks, drawing pins, staples and similar articles.....	5.1%	C
	Other articles, not threaded:		
7415.21.00	Washers (including spring washers):		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
B	Other.....	5.9%	C
7415.29.00	Other:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
B	Other.....	4.7%	C

Item	Article description	Base rate	Staging Category
7415 (con.)	Nails, tacks, drawing pins, etc. (con.):		
	Other threaded articles:		
7415.31.00	Screws for wood:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
B	Other.....	5.5%	C
7415.32	Other screws; bolts and nuts:		
7415.32.10	Muntz or yellow metal bolts:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87)....	Free	D
B	Other.....	1.4%	C
	Other:		
7415.32.50	Having shanks, threads or holes 6 mm or more in diameter:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
B	Other.....	5.5%	C
7415.32.90	Having shanks, threads or holes less than 6 mm in diameter:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
B	Other.....	6.3%	C
7415.39.00	Other:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
B	Other.....	5.7%	C

Item	Article description	Base rate	Staging Category
7616	Other articles of aluminum:		
7616.10	Nails, tacks, staples (other than those of heading 8305), screws, bolts, nuts, screw hooks, rivets, cotters, cotter-pins, washers and similar articles:		
7616.10.10	Nails, tacks and staples.....	5.7%	C
7616.10.30	Rivets:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
B	Other.....	4.7%	C
7616.10.50	Cotters and cotter-pins:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
B	Other.....	5.7%	C
	Other:		
7616.10.70	Having shanks, threads or holes over 6 mm in diameter:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87)....	Free	D
B	Other.....	5.5%	C
7616.10.90	Other:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87)....	Free	D
B	Other.....	6.3%	C
7616.90.00	Other:		
A	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
B	Other.....	5.7%	C

APPENDIX 7

COUNTRIES OF ORIGIN AND RESPONDENTS' LEVEL OF SATISFACTION

HARDWARE (FASTENERS)

COUNTRIES OF ORIGIN AND RESPONDENTS' LEVEL OF SATISFACTION

COUNTRY	LEVEL OF SATISFACTION 1	2	3	4	5	TOTAL NO. RESPONDENTS	AVERAGE
Argentina			1			1	3.00
Brazil			1	1	1	3	4.00
Canada			1	1	2	4	4.25
China		1	1	2	2	6	3.83
Far East				1	1	2	4.50
France					1	1	5.00
Hong Kong				1	1	2	4.50
India				1	1	2	4.50
Italy			1		1	2	4.00
Japan			3	14	18	35	4.43
Malaysia					1	1	5.00
Netherlands					1	1	5.00
Philippines		1				1	2.00
Poland			1			1	3.00
South Africa					1	1	5.00
South Korea			5	8	4	17	3.94
Sweden					1	1	5.00
Switzerland				1	2	3	4.67
Taiwan		2	6	13	6	27	3.85
West Germany				1	4	5	4.80
TOTAL	0	4	20	44	48	116	

levels of satisfaction:

1 = low
2 = somewhat low
3 = neutral
4 = somewhat high
5 = high

APPENDIX 8

U.S. INDUSTRY TRADE FAIRS AND PUBLICATIONS

MAJOR HARDWARE TRADE FAIRS

TRADE FAIR	LOCATION	WHEN HELD	CONTACT
National Hardware Show	McCormick Place, Chicago, Illinois	August 12 - 15, 1990	Ms. Lori Scheider (312) 605-1025
National Home Center Show	McCormick Place, Chicago, Illinois	March 11 - 14, 1990	Mr. Gene Bacon (312) 634-2600
National Industrial Fasteners Show and Expo	Columbus, Ohio	May 7-9, 1990	Mr. James Bannister (614) 895-1355
Showcase 1990	Lexington, Kentucky	October 31 - November 4, 1990	Ms. Barbara Martin (202) 822-0576
Specialty Tools and Fasteners Distributors Association Show	Anaheim, California	November 4-6, 1990	Mr. Morrie E. Halvorsen (414) 784-4774

PUBLICATIONS

Home Center Magazine. Vance Publishing, 400 Knightsbridge Parkway, Lincolnshire, IL 60069
Contact: Mr. Harry E. Franta, Editor, (312) 634-2600

Building Supply and Home Center. Cahners Publishing, 1350 E. Touhy Avenue, DesPlaines, IL 60018
Contact: Ms. Patricia Coleman, Editor, (312) 635-8800

National Home Center News. 425 Park Ave., New York, NY 10022
Contact: Mr. Ken Schept, Editor, (212) 371-9400

D-I-Y Retailing. National Retail Hardware Assoc., 770 N. High School Rd., Indianapolis, IN 46224-3798
Contact: Mr. John Hammond, Editor, (317) 248-1261

Doors and Hardware Magazine. Door and Hardware Institute, 7711 Old Springhouse Rd., McLean, VA 22102-3474
Contact: Ms. Judith P. Tibbs, Editor, (703) 556-3990

Today's Distributor. 1233 Jonesville Ave., Fort Atkinson, WI 53538
Contact: Mr. Greg Udelhofen, Editor, (414) 563-6388

Fasteners Technology International. Huebner Publications Inc., 6521 Davis Industrial Parkway, Solon, OH 44139
Contact: Mr. Frank W. Akstens, Editor, (216) 248-1125

APPENDIX 9

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA AND THE UNITED STATES

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA

U.S. Marketing Officer for this Sector
Department of External Affairs (UTD)
125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2
Telephone: 613-993-7343/613-993-5911
Telex: 0533745
Fax: 613-996-9103

British Columbia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
P.O. Box 11610
900 - 650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Tel: 604-666-0434
Telex: 0451191
Fax: 604-666-8330

Saskatchewan
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: 306-975-4353
Telex: 0742742
Fax: 306-975-5334

Manitoba
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: 204-983-2097
Telex: 0757624
Fax: 204-983-2187

Alberta
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
The Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: 403-420-2944
Telex: 0372762
Fax: 403-420-4507

International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue S.E.
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Tel: 403-292-4575
Fax: 403-292-4578

Ontario
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Tel: 416-973-5000
Telex: 06524378
Fax: 416-973-8714

Quebec
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Stock Exchange Tower
800 Victoria Square
Room 3800, P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Tel: 514-283-6796
Telex: 05560768
Fax: 514-283-3302

International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
112 Dalhousie Street
Quebec, Quebec
G1K 4C1
Tel: 418-648-2506
Fax: 418-648-7291

Prince Edward Island
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Tel: 902-566-7400
Telex: 01444129
Fax: 902-566-7450

Northwest Territories
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: 403-920-8575
Fax: 403-873-6228

New Brunswick
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Tel: 506-857-6452
Telex: 0142200
Fax: 506-857-6429

Nova Scotia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: 902-426-7540
Telex: 01922525
Fax: 902-426-2624

Newfoundland
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: 709-772-5511
Telex: 0164749
Fax: 709-772-5093

Yukon
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: 403-668-4655
Fax: 403-668-5003

CANADIAN GOVERNMENT TRADE COMMISSIONER OFFICES IN THE UNITED STATES

Washington
Canadian Embassy
Trade Promotion and Market
Access Section
Canadian Embassy
501 Pennsylvania Avenue N.W.
Washington, D.C. 20001
Tel: 202-682-1740
Fax: 202-682-7726
Telex: 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territory: Washington, D.C., Maryland, Delaware, Eastern Pennsylvania (including Philadelphia), and Virginia

Atlanta
Canadian Consulate General
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Tel: 404-577-6810
Fax: 404-524-5046
Telex: 0542676 (DOMCAN ATL)
Territory: Alabama, Florida, Georgia, Mississippi, North Carolina, South Carolina, Tennessee, Puerto Rico, U.S. Virgin Islands

Boston
Canadian Consulate General
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Tel: 617-262-3760
Fax: 617-262-3415
Telex: 940625 (DOMCAN BSN)
Territory: States of Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island, Vermont,
Other Countries: Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Canadian Consulate
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Tel: 716-852-1247
Fax: 716-852-1247
Telex: 0091329 (DOMCAN BUF)
Territory: Western, Central and Upstate New York

Chicago
Canadian Consulate General
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Tel: 312-427-1031
Fax: 312-922-0637
Telex: 00254171 (DOMCAN CGO)
Territory: Illinois, Missouri, Wisconsin, the Quad-City region of Iowa

Cleveland
Canadian Consulate
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Cable: CANADIAN CLEVELAND
Tel: 216-771-0150
Fax: 216-771-1688
Telex: 00985364 (DOMCAN CLV)
Territory: States of Kentucky, Ohio, West Virginia, Western Pennsylvania

Dallas
Canadian Consulate General
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Cable: CANADIAN DALLAS
Tel: 214-922-9806
Fax: 214-922-9811
Telex: 00732637 (DOMCAN DAL)
Territory: States of Texas, Arkansas, Kansas, Louisiana, New Mexico, Oklahoma

Detroit
Canadian Consulate General
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Cable: CANADIAN DETROIT
Tel: 313-567-2340
Fax: 313-567-2164
Telex: 230715 (DOMCAN DET)
Territory: City of Toledo, States of Michigan and Indiana

Los Angeles
Canadian Consulate General
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, California 90071
Tel: 213-687-7432
Fax: 213-520-8827
Telex: 00674119 (DOMCAN LSA)
Territory: States of Arizona, California, Clark County in Nevada

Minneapolis
Canadian Consulate General
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Tel: 612-333-4641
Fax: 612-332-4061
Telex: 290229 (DOMCAN MPS)
Territory: States of Iowa, Nebraska, Minnesota, North Dakota, South Dakota, Montana

New York
Canadian Consulate General
1251 Avenue of the Americas
New York, NY 10020-1175
Cable: CANTRACOM NEW YORK CITY
Tel: 212-768-2400
Fax: 212-768-2441
Telex: 62014481 (DOMCAN NYK)
Territory: States of Connecticut, New Jersey, Southern New York
Other Countries: Bermuda

San Francisco
Canadian Consulate General
50 Fremont Street, Suite 2100
San Francisco, California 94105
Tel: 415-495-6021
Fax: 415-541-7708
Telex: 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territory: States of California (except the 10 southern counties), Colorado, Hawaii, Nevada (except Clark County), Utah, Wyoming

Seattle
Canadian Consulate General
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Tel: 206-443-1777
Fax: 206-443-1782
Telex: 0328762 (DOMCAN SEA)
Territory: States of Alaska, Idaho, Oregon, Washington

Études sur les débouchés canadiens aux États-Unis

Quincaillerie

Affaires extérieures Canada
External Affairs Canada
Canada

ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

QUINCAILLERIE (ATTACHES)

JUILLET 1989

GROUPE CONSEIL PEAT MARWICK
OTTAWA

Pour obtenir d'autres exemplaires de la présente brochure, veuillez en faire la demande en écrivant ou en téléphonant au :

Info Export (BTCE)
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

1-800-267-8376

Ottawa : (613) 993-6435

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1988

N° de cat E73-7/34-1988

ISBN 0-662-56007-8

Affaires extérieures Canada
External Affairs Canada

Le présent rapport a été rédigé par une équipe d'experts-conseils du Groupe Conseil Peat Marwick pour le compte du ministère des Affaires extérieures. L'analyse et les conclusions appartiennent donc à Peat Marwick et non au ministère des Affaires extérieures.

Le Groupe Conseil Peat Marwick et le ministère des Affaires extérieures suggèrent aux entreprises de ne pas utiliser le présent rapport comme seule source de référence pour mesurer le potentiel des débouchés identifiés. Chaque entreprise doit faire ses propres analyses et recherches pour vérifier l'étendue du créneau et les références de l'acheteur. Le ministère des Affaires extérieures n'en est pas moins disposé à offrir des conseils et des avis aux sociétés désireuses de profiter des perspectives mises en évidence dans l'étude ou que le marché semble leur offrir.

ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

QUINCAILLERIE (ATTACHES)

TABLE DES MATIÈRES

PAGE

SOMMAIRE 1

I - OBJECTIFS DE L'ÉTUDE 3

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK 4

III - IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE QUINCAILLERIE (ATTACHES) 6

Définition du secteur 6
Importations américaines 1982 - 1987 7
Perspectives de l'industrie américaine 10

IV - ÉTUDE DE MARCHÉ 13

Enquête auprès d'importateurs américains 13
Enquête auprès d'associations américaines 16

V - CONTEXTE 18

Méthodologie 19

ANNEXES

Annexe 1 - Importateurs américains qui recherchent des fournisseurs de produits particuliers 23
Annexe 2 - Importateurs américains qui recherchent des fournisseurs en général 33
Annexe 3 - Importations de quincaillerie en 1987 (attaches) (Annexe A 694.0) 43
Annexe 4 - Importations américaines de certains produits de quincaillerie (attaches) d'Europe et du Japon, par pays - 1987 49
Annexe 5 - Importations américaines de certains produits de quincaillerie (attaches) 1982-1987 51
Annexe 6 - Tarifs douaniers des États-Unis applicables à la quincaillerie (attaches) et calendrier de suppression des droits en vertu de l'Accord de libre-échange 55
Annexe 7 - Pays d'origine des fournisseurs et degré de satisfaction des répondants 63
Annexe 8 - Publications et foires commerciales de l'industrie américaine 65
Annexe 9 - Services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis ... 67

SOMMAIRE

Ce rapport traite de l'un des quelque 80 secteurs examinés dans le cadre d'une vaste étude commandée par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec les États-Unis, du ministère des Affaires extérieures. L'objectif de la présente étude est de fournir une indication préliminaire des possibilités qui s'offrent d'accroître les exportations canadiennes aux États-Unis. Les données sont basées sur un sondage limité mené auprès d'importateurs et d'associations professionnelles des États-Unis représentant un large éventail de l'industrie américaine.

Chaque rapport vise à aider les sociétés canadiennes à recenser des débouchés qui pourraient justifier une étude plus approfondie. Les rapports n'analysent pas les industries canadiennes d'exportation ou leur compétitivité au plan international, mais ils fournissent d'autres types de renseignements qui devraient s'avérer utiles. Chaque rapport fournit par exemple des renseignements sur les sociétés qui étaient intéressées à trouver de nouvelles sources d'approvisionnement; certaines des informations données sont très spécifiques. Chaque rapport contient également des renseignements sur la taille et les parts du marché américain des importations, ainsi que sur les publications professionnelles et les foires commerciales que les sociétés recensées ont jugé les plus utiles. Les divers rapports de la série devraient intéresser tout particulièrement les petites et moyennes sociétés canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître le niveau de leurs exportations aux États-Unis.

La quincaillerie (attaches) figure parmi les secteurs examinés au cours de l'étude. Les expéditions d'articles de quincaillerie aux États-Unis ont atteint plus de 7,4 milliards de dollars US en 1987. Notre rapport met l'accent sur les produits qui globalement ont une valeur en douane à l'importation de plus de 928 millions de dollars US, dont 45 % proviennent des principaux pays développés. Le marché américain de la quincaillerie ne devrait connaître qu'une croissance modeste qu'au cours des cinq prochaines années. Toutefois, les perspectives qui s'offrent aux entreprises canadiennes de substituer leurs produits aux importations américaines d'outre-mer pourraient leur permettre d'obtenir des taux plus élevés de croissance.

Nous avons procédé à un sondage auprès d'importateurs de produits de quincaillerie des États-Unis en vue de déterminer les effets de la dévaluation du dollar américain sur les importations en provenance des principaux pays développés et en vue de préciser les possibilités qui s'offrent aux fabricants canadiens de remplacer ces importations par leurs produits. Les résultats du sondage ont montré comment l'évolution des techniques de fabrication et des exigences de l'industrie spécialisée ont eu pour effet d'accroître la demande d'articles spécialisés. La baisse du dollar américain et la proximité du Canada par rapport aux États-Unis sont des facteurs susceptibles d'améliorer favorablement les débouchés canadiens sur le marché américain. Un grand nombre de petites entreprises ont manifesté de l'intérêt pour en connaître davantage sur les fournisseurs canadiens en mesure d'offrir des produits de substitution pour remplacer les coûteuses importations d'outre-mer actuelles.

Ces importateurs ont signalé qu'ils préféraient recevoir de l'information sur les produits des sociétés canadiennes par le courrier, par des contacts personnels avec l'entreprise et par les publications de l'industrie. Pour eux, le facteur qui l'emporte dans l'importation du produit canadien était le prix, mais la non-disponibilité du produit sur le marché intérieur des États-Unis a également été mentionnée dans les réponses au sondage.

I - OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

Ce document fait partie d'une série de rapports couvrant quelque 80 secteurs manufacturiers. Ces rapports, préparés par Peat Marwick, ont été commandés par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis, du ministère des Affaires extérieures. La série vise à donner une indication préliminaire des débouchés qui peuvent s'offrir actuellement aux États-Unis en raison de la montée du coût des importations canadiennes d'outre-mer. Les renseignements fournis sur la nature et la taille du marché des importations américaines ainsi que les informations données sur le marché et la commercialisation devraient aider les sociétés canadiennes à déterminer si une étude plus approfondie de certains débouchés est justifiée et, dans l'affirmative, à entreprendre un tel suivi. Il est probable que les rapports intéresseront tout particulièrement les petites et moyennes sociétés canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître leurs exportations aux États-Unis.

Chaque rapport sectoriel identifie les principaux produits que les États-Unis importent depuis des pays dévelopés, explore l'effet du dollar américain sur le prix de ces importations, et indique lesquels de ces produits pourraient donner à nos fournisseurs de meilleures possibilités d'exportations aux États-Unis. Les statistiques du département américain du Commerce, sur lesquelles se fonde l'examen des exportations des États-Unis, ne correspondent pas toujours aux définitions que nous donnons aux mêmes secteurs de production au Canada. Quelques rapports montrent donc certaines différences entre les produits qui y sont analysés et les produits qui sont communément englobés dans le secteur pertinent. Mais tous les rapports définissent les produits qu'ils recouvrent de sorte que ces différences puissent être identifiées et prises en compte.

Le rapport donne certaines informations préliminaires sur l'exportation qui pourraient être utiles aux fabricants canadiens, énumère les foires commerciales et les publications professionnelles que préfèrent les exportateurs américains, examine les perceptions que les importateurs américains se font de l'incidence que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis aura sur leurs achats de produits canadiens, et donne les listes tarifaires pertinentes montrant les étapes de mise en applications de l'Accord de libre-échange. Ces rapports ne contiennent aucune analyse des industries canadiennes d'exportation ou de leur compétitivité au plan international. Pour obtenir des renseignements spécifiques sur des débouchés offerts à leurs produits, les sociétés canadiennes sont invitées à contacter la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis, ou un délégué commercial du Canada aux États-Unis. (Les adresses sont données à la dernière annexe).

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK

Les produits inclus dans l'étude sur la quincaillerie sont les pointes à clouer, les clous, les écrous, les boulons, les vis et les vis à chapeau. Ces produits (de matériaux divers comme le fer, l'acier inoxydable) représentent le plus grand volume d'importations américaines de toutes les catégories d'articles de quincaillerie (à l'exception des outils à main) fournies par les principaux pays développés. Les outils à main ont fait l'objet d'une étude distincte.

Les expéditions américaines de produits de quincaillerie ont été supérieures à 7,4 milliards de dollars US en 1987, tandis que les importations des États-Unis des produits envisagés dans l'étude ont atteint 928 millions de dollars US la même année. La part du marché américain d'importation détenue par les Européens et les Japonais a régressé considérablement au profit surtout des pays en développement. Le marché américain de la quincaillerie devrait, selon les prévisions, progresser à un rythme modeste au cours des cinq prochaines années. Les entreprises canadiennes, par conséquent, doivent remplacer les importations américaines d'outre-mer afin d'obtenir des taux de croissance nettement supérieurs.

L'enquête auprès des importateurs américains des produits examinés a révélé que plus de 95 % des répondants devaient payer plus cher leurs importations d'outre-mer en raison de la dévaluation du dollar américain. C'est ce qui explique que la majorité de ceux qui n'avaient pas encore fait l'essai des produits canadiens se soient interessés à en connaître davantage sur les fournisseurs canadiens. Par ailleurs, près du tiers des importateurs américains interrogés ont signalé qu'ils augmenteraient leurs importations du Canada par suite de la ratification de l'Accord de libre-échange entre les deux pays. Un petit pourcentage (17,1 %) n'avait pas encore réfléchi aux conséquences de cet accord sur leurs habitudes d'achat.

Les importateurs américains intéressés par les produits du Canada ont déclaré qu'ils préféraient obtenir de l'information sur les produits directement des entreprises canadiennes au moyen de brochures et de listes de produits, par l'intermédiaire des publications de l'industrie et par des contacts personnels. Les facteurs les plus souvent évoqués comme ayant une importance dans la décision de s'approvisionner à l'extérieur des États-Unis avaient trait au prix et à la disponibilité des articles plutôt qu'à leur qualité. Seulement 10 % des sociétés américaines interrogées importaient des produits pour compléter leurs approvisionnements intérieurs.

L'enquête auprès des associations américaines oeuvrant dans le domaine de la quincaillerie a démontré que les produits canadiens étaient bien considérés sur le marché américain et perçus comme concurrentiels par rapport aux produits américains.

Certains créneaux bien précis ont été mis en évidence dans le cadre du sondage auprès des importateurs américains. Tous les produits mentionnés ne figurent pas forcément parmi ceux visés par l'étude, mais ils ont été inclus dans le rapport à titre d'information. On recherche actuellement des fournisseurs d'écrous et de boulons, d'écrous A235, d'écrous de tige, de vis, d'attaches en acier inoxydable, de connecteurs de 3/4 pouce de diamètre et d'attaches en aluminium. L'annexe 1 présente de l'information sur les sociétés qui recherchent ces produits. Enfin, on trouvera à l'annexe 2 la liste des sociétés intéressés, de façon générale, à en connaître davantage sur les fournisseurs canadiens de produits de quincaillerie.

Le ministère des Affaires extérieures recommande aux sociétés canadiennes qui envisagent de communiquer avec une société américaines de consulter d'abord le délégué commercial du bureau le plus rapproché de cette société afin d'obtenir des conseils, de l'aide et d'autres renseignements. Les services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis sont précisés à l'annexe 9.

III - IMPORTATIONS AMÉRICAINS DE PRODUITS DE QUINCAILLERIE (ATTACHES)

Ce chapitre fournit de l'information sur les tendances et niveaux récents des importations américaines, ainsi qu'un sommaire des perspectives à court terme pour ce secteur. Lorsque les définitions du secteur varient entre ces diverses sources, ou qu'elles ne concordent pas avec celles qui sont généralement utilisées au Canada, ces différences sont notées, avec leurs incidences connues. Pour rendre l'information plus utile, nous mentionnons également les produits du secteur visés par le rapport ainsi que la façon dont ils ont été choisis.

DÉFINITION DU SECTEUR

Les produits visés par ce rapport ont été choisis selon la valeur en douane des importations américaines depuis l'Europe et le Canada, déclarée par le département du Commerce (USDOC). Par conséquent, les définitions du secteur utilisées par l'USDOC ont effectivement défini les produits (pouvant être choisis) pour ce rapport. Le choix des produits s'est fait en examinant d'abord tous les grands groupements de produits de l'USDOC, exprimés par des codes à 4 chiffres (par exemple, clous, vis, écrous, boulons, broquettes, rondelles, clavettes, rivets et autres attaches [Annexe A 694.0]). Lorsque les importations combinées depuis le Japon, l'Europe et le Canada étaient importantes, la liste des produits a été raffinée au niveau plus détaillé et spécifique du code à 7 chiffres (par exemple, tire-fond ou leurs écrous, de fer ou d'acier [Annexe A 6940205]).

L'annexe 3 présente la liste des importations américaines, en 1987, de tous les produits ou groupes de produits identifiés par un code à 7 chiffres qui appartiennent à la catégorie du code à 4 chiffres sélectionnée pour le présent rapport. Le choix initial des produits ou groupes de produits s'est fait en fonction d'un minimum d'importations de 80 millions de dollars US en 1986 exportées aux États-Unis par le Japon, l'Europe de l'Ouest et le Canada. Toutefois, après consultation des représentants du gouvernement et de l'industrie possédant une expertise dans le secteur de la quincaillerie, d'autres produits et groupes de produits ne répondant pas aux critères susmentionnés ont été ajoutés à notre liste lorsqu'ils semblaient avoir un grand intérêt commercial. Par contre, on a laissé de côté quelques produits ou groupes de produits qui ne semblaient pas soulever un intérêt commercial suffisant. On trouvera plus de précision sur le processus de sélection dans la partie du chapitre 5 intitulée <<Contexte>>. En raison du raffinement des descriptions de secteur et des autres rajustements, il se peut qu'il y ait quelques différences entre les chiffres du présent rapport et ceux du Survol publié en juin 1988. Dans ce cas, il faut retenir les chiffres contenus dans le présent rapport.

Sur la base du processus susmentionné, nous avons englobé ici les produits et groupes de produits suivants :

- Pointes à clouer, clous, etc., en fer ou en acier, monobloc, fil rond, de plus de 1 pouce de long et d'un diamètre de 0,065 pouce (Annexe A 6940120);

- Boulons et boulons munis d'écrous, importés dans la même expédition, en fer ou en acier (Annexe A 6940215);

- Écrous, en fer ou en acier (Annexe A 6940220);

- Vis, sauf vis à chapeau, avec tige non supérieure à 0,24 pouce de diamètre, en fer ou en acier (Annexe A 6940235);

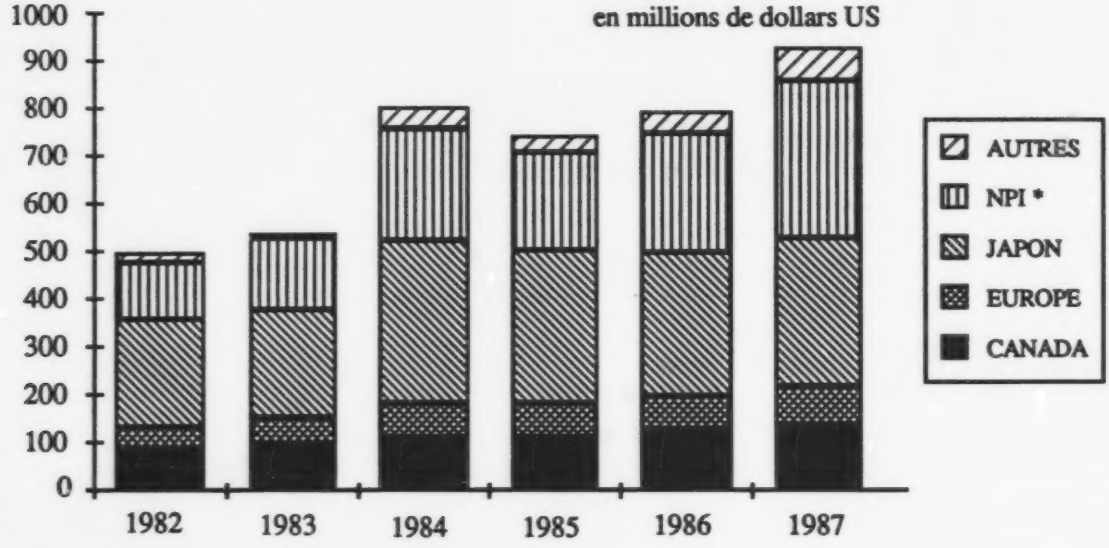
- Vis à chapeau avec tige de plus de 0,25 pouce de diamètre, en fer ou en acier (Annexe A 6940240).

IMPORTATIONS AMÉRICAINES 1982 - 1987

L'annexe 4 donne la répartition des importations de produits de quincaillerie (attaches) par pays. Pour les produits examinés, l'Europe et le Japon ont accaparé 42,1 % du marché d'importation américain. Le Japon, à lui seul, a fourni 33,6 % de ces produits. Les importations de tous ces groupes de produits ont augmenté considérablement de 1982 à 1987, tandis que la part du marché détenue par l'Europe et le Japon se rétrécissait sensiblement (voir le graphique 1, ci-après). La part du Japon a chuté de 45,5 % à 33,6 % alors que celle de l'Europe est passé de 9,3 % à 8,6 %. Le Canada a également perdu du terrain sur le marché, puisque sa part est tombée à 15,2 % par rapport à 17,3 %. Le premier semestre de 1988 témoigne de peu de changements. Les importations jusqu'au mois de juin 1988 inclusivement se répartissent de la façon suivante : Canada 15,3 %, Europe 10 %; Japon 32,1 %. Ce sont les pays en développement qui ont réalisé les plus grandes percées sur le marché américain. Les principaux pays sont la Corée du Sud, la Chine et Taïwan. Ces trois pays ont connu en moyenne un rythme de croissance annuel de 30 % dans leurs importations au cours de la période de 1982 à 1987. Cette tendance semble se poursuivre étant donné que ces pays se sont emparés de 36,3 % des importations de 516 millions de dollars US aux États-Unis pendant la première moitié de 1988. Les tendances par groupe de produits sont présentées à l'annexe 5.

GRAPHIQUE 1

TOTAL DES IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINS PRODUITS DE QUINCAILLERIE (ATTACHES)



* Certains nouveaux pays industriels (Corée du Sud, Chine, Taiwan)

Source : U.S. General Imports and Imports for Consumption, Département américain du Commerce.

Sur les cinq groupes de produits examinés, celui dont la croissance est la plus rapide, soit un taux annuel de 21 %, est le groupe des vis en fer ou en acier, à l'exception des vis à chapeau à tige inférieure à 0,24 pouce de diamètre (Annexe A 6940235). Le principal fournisseur est le Japon, qui détenait plus de 64 % du marché d'importation en 1987 (186 millions de dollars US), mais cette part a chuté à 56,4 % des 110,6 millions de dollars US d'importations du premier semestre de 1988. La relève a été assurée principalement par des pays en développement, comme la Coré du Sud, la Chine et Taïwan. Ces pays ont vu leur part passer de 6 % en 1982 à plus de 20 % dans la première moitié de 1988. La présence du Canada est négligeable sur ce marché, puisque sa part était inférieure à 3 % en 1982 et à 1 % en 1987.

Le marché d'importation le plus important, sur le plan de la valeur, est celui des pointes à clouer monobloc en fer ou en acier, à fil rond, de plus d'un pouce de long et de plus de 0,65 pouce de diamètre (Annexe A 6940120). Les importations américaines dans ce domaine ont atteint au total 249 millions de dollars US en 1987 et 101,8 millions de dollars US au cours du premier semestre de 1988. Le marché est dominé par les pays en développement. Le Canada détenait une part de 23,2 % en 1987 en comparaison de 32,5 % en 1982. Il a toutefois augmenté sa part dans la première moitié de 1988, qui est passée à 26,9 %. Les pays en développement détenaient une part de 62,7 % en 1987 et de 51 % en 1982. Bien que la Corée du Sud, la Chine et Taïwan soient les fournisseurs de plus de 40 % des importations des <<autres pays>>, ils n'ont pas augmenté leur pénétration du marché au cours de cette période. La part combinée de l'Europe et du Japon était de moins de 20 % dans la période de 1982 à 1987.

Le groupe de produits qui offre les meilleures perspectives aux exportateurs canadiens pourrait être <<les vis à chapeau à tige de plus de 0,25 pouce de diamètre, en fer ou en acier>> (Annexe A 6940240), même si ce marché ne s'est développé qu'à un rythme annuel moyen de 6,6 % et que le volume total des importations en 1987 ne s'élevait qu'à 118 millions de dollars US. Les Japonais ont perdu une part importante du marché au profit du Canada et des pays en développement. Leurs exportations, qui avaient connu un sommet en 1984 de 56,4 millions de dollars US, ont descendu à leur niveau le plus bas en 1987, soit 23,3 millions de dollars US. Les exportations canadiennes, pour leur part, ont grimpé de 18 millions de dollars US en 1982 à 41,2 millions de dollars en 1987. Ces tendances se sont poursuivies au cours du premier semestre de 1988 alors que le Canada continuait à accroître sa part de ce marché en expansion (80 millions de dollars US) et que le Japon perdait encore du terrain. Les principaux concurrents du Japon sont la Corée du Sud, la Chine et Taïwan. Ces pays détenaient 23,9 % du marché d'importation américain en 1987 et 30,6 % pendant la première moitié de 1988.

En raison de la hausse des prix des produits d'importation d'outre-mer, il semble que le Canada soit en bonne position pour pénétrer encore davantage le marché américain de produits de quincaillerie bien précis. Comme les droits de douane sur les produits de quincaillerie sont importants, variant de 0,7 % 12,5 %, et qu'à part les articles se rapportant à l'équipement de véhicules à moteur d'origine, très peu d'entre eux sont admis en franchise, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis peut avoir une incidence considérable sur le commerce bilatéral des produits de quincaillerie. Selon les dispositions de l'Accord, les droits de douane seraient supprimés d'ici le 1er janvier 1998, au moyen de réductions tarifaires annuelles identiques s'échelonnant sur dix ans à compter du 1er janvier 1989. La liste complète des droits de douane figure à l'annexe 6.

PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

Cette partie se fonde sur l'édition de 1988 de U.S. Industrial Outlook que publie l'USDOC. Cette information permet de prévoir de façon générale les perspectives à court terme, et donne une idée des tendances et de l'évolution attendues dans le secteur américain de la quincaillerie. Ces données peuvent être intéressantes, mais les lecteurs sont priés de les utiliser prudemment pour les raisons exposées ci-après.

Premièrement, même si l'USDOC est la source de la partie intitulée <<Importations américaines, 1982-1987>> (voir les pages précédentes) et des <<Perspectives de l'industrie américaine>>, il utilise deux systèmes différents de classement des produits. Les distinctions peuvent sembler imperceptibles. Dans certains cas, des titres légèrement différents peuvent refléter des ensembles de produits très similaires, dans d'autres, des titres analogues pour les secteurs ou groupes de produits englobent une gamme de produits un peu différente. Ainsi, les prévisions de marché publiées dans <<Perspectives de l'industrie américaine>> pourraient s'appliquer à une gamme de produits un peu différente de celle utilisée dans le reste du présent rapport.

Deuxièmement, même si la plupart des parties de <<Perspectives de l'industrie américaine>> concernent l'ensemble du secteur, d'autres visent des produits ou des groupes de produits spécifiques. Les prévisions faites aux deux niveaux doivent être soigneusement évaluées puisqu'elles peuvent diverger considérablement des perspectives applicables aux divers produits englobés. Les données sur les perspectives ne peuvent donc que présenter un aperçu général de l'horizon à court terme dans ce secteur.

Les expéditions américaines de produits de quincaillerie ont atteint plus de 7,4 milliards de dollars US en 1987. Il s'agit d'une baisse considérable par rapport au niveau de 1986 à cause de la faiblesse de la demande sur le marché intérieur, en particulier dans le secteur de la construction, dans celui des machines agricoles et dans l'industrie automobile. La demande intérieure de produits de quincaillerie devrait toutefois amorcer une reprise en 1988. La croissance réelle des expéditions américaines de produits de quincaillerie en 1988, selon les prévisions de l'USDOC, doit être de 2,1 % après les déclins de 1 % de 1987. On s'attend à ce que les exportations continuent à augmenter grâce à des prix plus concurrentiels pour les produits américains attribuables à la baisse de la valeur du dollar américain.

Les importations ont pris une place importante sur le marché intérieur américain des produits de quincaillerie en 1987, soit environ 11 % des ventes, et la demande de produits étrangers devrait demeurer forte en 1988. On prévoit que la dépréciation du dollar américain aura pour effet de faire grimper la demande de produits de quincaillerie américains à l'étranger, tout en rendant moins concurrentielles les importations en raison de leurs prix. L'USDOC, toutefois, prévoit malgré tout une augmentation des importations de l'ordre de 10 %, qui atteindraient 1,1 milliard de dollars US en 1988. Les États-Unis continueront à enregistrer un déficit commercial dans le secteur des pièces de quincaillerie en 1988 malgré une augmentation relativement élevée des exportations, évaluée à environ 9 %.

Les principales importations de produits de quincaillerie sont les attaches industrielles, dont la valeur s'élevait à 977 millions de dollars US en 1987. Les grands fournisseurs, qui sont le Japon, le Canada, Taïwan et la Corée, ont accaparé plus de 80 % de ces importations. Le Japon est le fournisseur le plus important avec une part de 36 % du marché en 1987. En revanche, ce pays n'a pas accru ses exportations entre 1986 et 1987. Au cours de cette même période, le Canada, Taïwan et la Corée ont augmenté leurs exportations aux États-Unis de 10 à 30 %. Les importations ont traditionnellement dominé le segment <<standard>> (produits à usage multiple) du marché américain. Ce sont les produits intérieurs qui normalement alimentent le marché des attaches faites sur commande.

À moyen terme, soit entre 1988 et 1992, on prévoit que les expéditions de produits de quincaillerie américains devraient progresser au total à un rythme annuel d'environ 2 ou 3 %, selon l'hypothèse d'une croissance globale modérée des grandes industries de consommation des États-Unis et d'une nouvelle hausse des exportations causée par une évolution relativement favorable des taux de change. Les importations devraient continuer à occuper une place non négligeable sur le marché intérieur des États-Unis, même si l'augmentation de la demande de ces importations ralentira en raison de leurs prix relativement élevés. L'USDOC considère que les négociations commerciales en cours, comme celles de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, pourraient entraîner une augmentation des échanges par la réduction des obstacles tarifaires.

Nous avons défini dans le présent chapitre les produits envisagés dans le rapport, défini les critères ayant présidé à leur choix et donné un résumé des importations américaines de ces produits pour 1982-1987. Lorsque nous disposions des données voulues, nous avons également fourni les perspectives à court terme de l'industrie américaine correspondante. Comme le rapport vise uniquement à offrir un aperçu sectoriel ainsi que des indications sur les possibilités d'accroissement des exportations canadiennes, les lecteurs sont vivement encouragés à mener de plus amples recherches sur les créneaux possibles mis en évidence.

On encourage également les intéressés voulant approfondir leurs recherches relativement à des marchés précis à communiquer avec les services commerciaux du gouvernement canadien, dont la liste figure à la dernière annexe de ce rapport, pour déterminer quels sont les appuis dont ils peuvent se prévaloir.

IV - ÉTUDE DE MARCHÉ

ENQUÊTE AUPRÈS DES IMPORTATEURS AMÉRICAINS

Les importateurs américains de produits de quincaillerie (attaches) que nous avons interrogés dans le cadre de la présente étude ont été choisis à partir de diverses sources, dont le rapport que nous a remis le service d'information Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service. Ce rapport contenait des données sur les livraisons effectuées pendant trois mois en 1987 et classait les importateurs de produits des principaux pays développés d'après le volume des importations. Outre cette liste, nous avons utilisé des renseignements provenant des bureaux du ministère des Affaires extérieures aux États-Unis ainsi que des listes provenant d'associations professionnelles et de nombreuses publications de l'industrie.

L'étude portera au total sur environ 80 secteurs d'activité industrielle, mais le nombre d'entrevues menées dans chaque secteur dépendra du niveau de concentration des entreprises et de la diversité des produits fabriqués dans chaque secteur. Au total, nous aurons mené plus de 4 000 entrevues auprès d'entreprises américaines. Le nombre d'entrevues menées dans chaque secteur varie de 30 à 100 et dépend du degré de concentration de l'industrie et de la diversité des produits de chaque secteur. Pour le secteur de produits de quincaillerie (attaches), 50 questionnaires ont été remplis.

Résultats des entrevues

Sur les 50 répondants interrogées, le tableau 1 ci-dessous précise les principaux produits importés.

Tableau 1
Nombre de répondants

Produit	Nombre de répondants considérant le produit comme une importation majeure
Écrous, en acier, n.d.a.*	20
Boulons, en acier, n.d.a., avec ou sans écrous	20
Attaches, en métal, n.d.a., sauf à vêtements et à pression	9
Vis, n.d.a., en acier	9
Clous, en fil, n.d.a.	4
Chaînes, n.d.a., y compris la quincaillerie à chaîne	2
Rondelles, tout métal sauf l'acier	2
Rondelles, ordinaires, en acier plat ou en plaque	2

* Non dénommé(e)s ailleurs

Le tableau 2, ci-dessous, présente les principaux fournisseurs étrangers des importateurs américains interrogés, le nombre de répondants approvisionnés par chacun des pays et le degré de satisfaction globale des importateurs à l'égard de leurs fournisseurs. Les résultats détaillés pour tous les pays qui fournissent des produits aux répondants sont présentés à l'annexe 7.

Tableau 2

Pays	Nombre de répondants	Degré de satisfaction (max. = 5,0)
Japon	35	4,43
Taïwan	27	3,85
Corée du Sud	17	3,94
Chine	6	3,83
Allemagne de l'Ouest	5	4,80
Canada	4	4,25
Brésil	3	4,00

Les résultats de l'enquête révèlent que la majorité des répondants sont satisfaits de leurs fournisseurs, même si quelques-uns d'entre eux se plaignent des détails de livraison. Les raisons pour lesquelles les répondants s'approvisionnent auprès de leurs fournisseurs actuels sont les suivantes :

- prix moins élevés (56,5 % des répondants);
- produits non disponible aux États-Unis (37,0 % des répondants);
- qualité supérieure (17,4 % des répondants);
- sources d'approvisionnement complémentaires à celles des États-Unis (10,9 % des répondants).

Presque tous les répondants (95,8 %) ont déclaré que la dévaluation du dollar américain par rapport à de nombreuses monnaies avait entraîné une augmentation du prix de leurs importations, et la plupart de ceux qui n'avaient pas encore fait l'essai de produits canadiens étaient intéressés à en connaître davantage à leur sujet (69,2 %). Même si un peu moins de la moitié d'entre eux avaient déjà fait appel à des fournisseurs canadiens (48,0 %), la majorité en étaient satisfaits (83,3 %). Seul un petit nombre de ceux qui n'avaient jamais essayé les produits canadiens se sont déclarés peu intéressés à en connaître davantage sur les entreprises canadiennes et sur les produits disponibles. Voici les raisons invoquées pour expliquer ce manque d'intérêt :

- la société est satisfaite de ces fournisseurs actuels;
- les produits de quincaillerie ne forment qu'une partie négligeable de leur entreprise;

- le produit importé n'est pas disponible au Canada.

La grande majorité des importateurs américains ayant répondu à l'enquête étaient intéressés à recevoir par courrier les listes de produits et les barèmes de prix des sociétés canadiennes. Un grand nombre a également indiqué une préférence pour les contacts directs par la société canadienne ou pour l'information contenue dans les publications de l'industrie.

L'information fournie par le fabricant (par opposition aux autres sources d'information) a été mentionné le plus souvent comme facteur principal de la décision d'achat. Les contacts personnels se classent au deuxième rang tandis que les publications de l'industrie ont été signales par 11,9 % des répondants comme sources d'information sur les produits et les fournisseurs. Les principales publications consultées sont Distribution, Link Magazine et Fastener Technology. D'après eux, la foire commerciale la plus fréquentée est l'<<International Fastener Show de Columbus>>, en Ohio.

En réponse à la question sur l'incidence de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sur leur politique d'achat, près du tiers des importateurs américains intéressés par les fournisseurs canadiens ont déclaré qu'ils augmenteraient très vraisemblablement leurs achats au Canada après sa ratification. Un seul répondant a affirmé que les droits de douane actuels constituaient un obstacle à l'approvisionnement au Canada. Environ 17 % des répondants n'avaient pas encore réfléchi sur l'incidence de l'Accord, tandis que quelque 51 % ne s'attendaient pas à ce que cet accord ait une influence quelconque.

Alors que 87,8 % des répondants sont intéressés, de façon générale, à obtenir des entreprises canadiennes des renseignements sur leurs produits, huit importateurs américains cherchent actuellement des fournisseurs de produits bien précis. Ces entreprises sont les suivantes :

- **Bristol Machine** recherche activement des fournisseurs d'écrous A325;
- **Cardinal Industrial Products** cherche des fournisseurs de gros boulons;
- **Coyote Enterprises** recherche des fournisseurs de boulons de tige;
- **Heads and Threads** cherche des fournisseurs de boulons et de vis;
- **House of Threads** aimerait en connaître davantage sur les fournisseurs canadiens d'attaches en acier inoxydable;
- **TC Bolt** cherche des fournisseurs de connecteurs de 3/4 de pouce de diamètre;

- **Threaded Screw Products** cherche des fournisseurs de vis, d'écrous et de boulons;

- **US Anchor** cherche des fournisseurs d'attaches en aluminium.

On trouvera à l'annexe 1 de plus amples détails sur ces sociétés et, à l'annexe 2, une liste des importateurs américains intéressés à en savoir davantage sur les fournisseurs canadiens de produits de quincaillerie en général.

ENQUÊTE AUPRÈS D'ASSOCIATIONS AMÉRICAINES

Nous avons communiqué avec des associations de l'industrie américaine afin de compléter les renseignements recueillis auprès des importateurs et afin de présenter le point de vue de l'industrie sur le commerce de la quincaillerie et des attaches. Voici les associations interrogés ainsi qu'une description de leur mandat :

- La **<<Specialty Tools and Fasteners Distributors Association>>** (STFDA) est au service des distributeurs et des fabricants du secteur de l'éclairage;

- L'**<<American Hardware Manufacturers Association>>** (AHMA) est une association nationale qui représente les fabricants américains de quincaillerie, d'articles de ménage et d'outils de consommation;

- La **<<Builders' Hardware Manufacturers Association>>** (BHMA) établit des statistiques et des normes à l'intention de ses membres;

- Le **<<United Fastener Manufacturing Group>>** (USFMG) représente l'industrie de fabrication des attaches d'Amérique du Nord en s'occupant des questions commerciales, en suivant les dossiers législatifs et en participant aux activités qui s'y rapportent, et en protégeant les intérêts des fabricants américains et internationaux.

Nous avons interrogé ces associations pour obtenir les renseignements suivants :

- les tendances du marché de l'industrie de la quincaillerie (attaches);

- l'effet de la dévaluation du dollar US sur les échanges dans l'industrie américaine des produits de quincaillerie américains (attaches);

- les principales foires commerciales de l'industrie;

- les principales publications de l'industrie;

- l'effet possible de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sur les produits de quincaillerie (attaches);

- des avis sur les points forts et les points faibles de l'industrie canadienne, tels qu'ils sont perçus.

Résultats de l'entrevue

Si la plupart des associations interrogées étaient hésitantes à formuler des prévisions de croissance bien précises pour l'industrie, elles ont quand même déclaré qu'elles prévoyaient une augmentation de la demande de produits de quincaillerie et d'attaches et que les perspectives étaient bonnes. Elles se sont entendues pour dire que la dévaluation du dollar américain avait amélioré le caractère concurrentiel des produits américains et que, par conséquent, elle avait pour effet de stimuler les exportations de l'industrie des produits de quincaillerie.

En ce qui a trait à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, deux associations ont signalé qu'il serait avantageux pour les deux pays et que les échanges se multiplieraient à mesure que les droits de douane et que les autres obstacles au commerce seraient supprimés. Toutefois, le BHMA et le USFMG s'attendent à une influence minime sur leurs industries respectives.

L'industrie canadienne de la quincaillerie et des attaches est perçue de façon favorable par les associations. Celles-ci ont fait observer que bon nombre de leurs membres ont des usines au Canada. Les produits canadiens sont considérés comme concurrentiels par rapport aux américains. La STFDA estime également que le Canada pourrait avoir un avantage concurrentiel dans le domaine des fournitures pour entrepreneurs.

Les associations de l'industrie américaine ont cité les foires commerciales suivantes comme étant les plus importantes dans le domaine visé : le <<National Hardware Show>>, <<Show Case 1990>>, le <<Speciality Tools and Fasteners Distributors Association Trade Show>> et le <<National Home Center Show>>. De plus amples renseignements sur ces foires commerciales, de même que la liste des publications de l'industrie jugées pertinentes par les associations, sont donnés à l'annexe 8.

V - CONTEXTE

Il y a quelques années, les États-Unis affichaient de légers déficits commerciaux que compensaient des recettes de plus de 140 milliards de dollars US tirées des placements américains à l'étranger. Le budget américain était habituellement déficitaire, mais l'épargne intérieure était bien supérieure au déficit. Par conséquent, le solde du compte courant s'en trouvait toujours positif.

Lors de la relance de l'économie américaine qui suivit la récession de 1981-1982, la demande a progressé plus rapidement que la production. Les importations ont augmenté considérablement pour combler l'écart. À la fin de 1983, le déficit commercial atteignait près de 69 milliards de dollars US. Ces phénomènes se sont maintenus jusqu'en 1985 et ont poussé le déficit commercial à 148 milliards de dollars US. Le déficit budgétaire du gouvernement fédéral a plus que doublé en proportion du PNB et l'épargne a chuté à son niveau le plus bas.

Sous cette pression, le dollar américain a commencé à fléchir sur le marché international des changes. À la fin de 1987, le dollar américain avait perdu 48 % de sa valeur par rapport au yen japonais, 48 % également par rapport au mark allemand, 44 % par rapport à la couronne danoise, 43 % par rapport au franc français et 39 % par rapport à la lire italienne. En fait, le dollar américain s'est déprécié par rapport aux monnaies de tous les grands pays industriels de l'Occident, à l'exception du dollar canadien. À la fin de 1987, le déficit commercial atteignait le niveau record de 171 milliards de dollars US car le prix des importations augmentait plus rapidement que ne diminuait le volume des importations.

D'après les statistiques du troisième trimestre de 1988, la valeur du dollar américain s'est stabilisée par rapport aux monnaies de la plupart des autres pays industriels occidentaux. Les modifications antérieures du cours des monnaies commencent à peine à se répercuter sur les échanges commerciaux. Les fournisseurs étrangers des États-Unis qui avaient réussi à réduire leur marge bénéficiaire pendant de nombreux mois ont été contraints d'augmenter leurs prix. Les statistiques commerciales n'ont pas reflété les changements immédiatement car la valeur des importations s'est maintenue alors que le volume diminuait.

Le déficit commercial prévu pour 1988 (125 milliards de dollars US) indique que le rajustement des monnaies aboutit enfin à l'effet souhaité. La faiblesse du dollar américain semble entraîner des importations décidément élevées. Toutefois, certains analystes estiment que le dollar américain doit chuter encore plus bas pour que le déficit commercial tombe en deça du niveau de 100 milliards de dollars.

Bien que le dollar canadien se soit renforcé récemment par rapport au dollar américain, sa valeur, pour l'essentiel, a suivi un mouvement parallèle à celle du dollar américain relativement aux autres monnaies internationales. Ces phénomènes devraient contribuer à stimuler le commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis. L'appréciation des monnaies des pays développés par rapport aux monnaies nord américaines devrait accroître les débouchés des entreprises canadiennes de fabrication et de prestation de services aux États-Unis, ainsi que les débouchés des entreprises américaines au Canada.

MÉTHODOLOGIE

L'analyse des possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes de remplacer les importations américaines provenant de l'Europe et du Japon fut amorcée à un niveau assez élevé de regroupement des données statistiques sur toutes les importations américaines. En appliquant certains critères, nous avons réduit progressivement le champ de l'analyse aux débouchés qui, à un niveau très bas de décomposition des données statistiques, offrent aux fabricants canadiens les meilleures chances d'accroître leurs exportations aux États-Unis. Dans notre démarche, nous sommes également passés de l'identification de ces débouchés, par des analyses statistiques, à la confirmation de leur existence, au moyen d'entrevues menées auprès de représentants d'importateurs américains de produits provenant des pays développés.

Pour établir quels étaient les débouchés des entreprises canadiennes aux États-Unis, nous avons réuni des données sur les importations américaines de 1981 à 1985. Nous avons choisi une période de référence quinquennale afin de pouvoir distinguer entre les marchés d'importation <<établis>> et <<temporaires>>. Dans les secteurs où le volume des importations américaines de l'Europe et du Japon s'est maintenu à un certain niveau pendant plusieurs années, il est moins probable que ces importations constituent un phénomène à court terme et que les acheteurs américains soient capables de remplacer en peu de temps leurs fournisseurs étrangers par des fournisseurs américains. Pour la première sélection, les données statistiques sur les importations américaines de marchandises de l'annexe A furent groupées au niveau des codes à quatre chiffres.

Toutes les importations américaines (dans les catégories des codes à quatre chiffres) qui provenaient des pays développés et dont la valeur à l'importation dépassait un million de dollars US furent relevées pour les années de référence et classées dans l'ordre décroissant, selon leur valeur. À partir de cette liste, la Direction des relations commerciales, touristiques et économiques - États-Unis a d'abord choisi 26 groupes de produits qui devaient être analysés plus à fond. Chaque groupe fut décomposé au niveau des codes à sept chiffres, puis une enquête fut entreprise pour établir s'il y avait des sociétés canadiennes qui fabriquaient des produits semblables et qui pouvaient exploiter les débouchés éventuellement mis en évidence. Il fut relativement simple d'élargir les codes de l'annexe A de quatre chiffres à sept chiffres; la liste de ces marchandises fut dressée pour l'année 1986,

précisant leur valeur en douane. La désignation des entreprises canadiennes s'est faite à partir de la base de données WIN du ministère des Affaires extérieures, que toutes les grandes missions du Ministère à l'étranger peuvent consulter en direct et qui contient des renseignements sur les fabricants canadiens et leurs produits. Il est à noter que la constitution de la base de données WIN n'est pas encore complète, mais elle est assez avancée pour que nous puissions l'utiliser aux fins de la présente étude.

À cette étape de l'analyse, les produits ou groupes de produits ayant donné lieu à des importations d'une valeur globale de plus de 80 millions de dollars US, pour le Japon, l'Europe et le Canada, furent désignés en vue d'une analyse plus approfondie. Après consultation de porte parole de l'industrie et du gouvernement, spécialistes du secteur, d'autres produits ou groupes de produits qui n'avaient pas satisfait aux critères furent ajoutés parce qu'ils semblaient offrir un intérêt commercial appréciable. D'autres encore furent supprimés faute de potentiel commercial suffisant.

L'étape suivante consistait à identifier les principaux importateurs américains des produits choisis, à élaborer un questionnaire et à interviewer les importateurs. Nous avons alors conçu un questionnaire qui visait à recueillir les renseignements suivants sur chacun des importateurs interrogés :

- Quels sont les principaux produits qu'il importe?
- Quels sont les pays d'origine de ces importations? Dans quelle mesure l'importateur est-il satisfait de chacun de ses fournisseurs?
- Pourquoi n'utilise-t-il pas des produits américains?
- Quel a été l'effet de la dévaluation du dollar américain sur le prix des importations?
- L'importateur a-t-il déjà acheté des produits canadiens? Dans l'affirmative, était-il satisfait de ses fournisseurs canadiens?
- L'importateur voudrait-il en savoir plus long sur les fournisseurs canadiens?
- Par quel moyen voudrait-il que les fournisseurs canadiens le renseignent? Quelles sources d'information utilise-t-il pour décider quels produits acheter?
- Ses achats sont-ils saisonniers?
- Y a-t-il des obstacles qui empêchent l'importateur de s'approvisionner au Canada?

- Est-ce que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis modifiera sa politique d'achat?

Nous avons interviewé les principaux importateurs par téléphone et leur avons envoyé un questionnaire par la poste lorsqu'ils en faisaient la demande.

Il existe diverses raisons qui font que, dans certaines situations, la hausse du prix des produits importés ne crée pas de débouchés considérables pour les entreprises canadiennes sur le marché américain; ces facteurs sont notamment les suivants :

- D'autres caractéristiques du produit l'emportent sur le prix, c'est-à-dire sa qualité, sa forme, etc.;

- Le produit importé est un composant d'un produit fini et sa valeur est minime par rapport à celle du produit fini;

- L'acheteur américain s'approvisionne depuis longtemps auprès de ses fournisseurs étrangers actuels et il compte sur la capacité démontrée de l'exportateur à répondre rapidement aux changements requis;

- L'acheteur américain est un client captif de la société mère;

- La licence de fabrication que possède l'acheteur américain lui interdit de s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs;

- L'entreprise peut s'approvisionner auprès de fournisseurs américains;

- Le produit importé est un produit de luxe et son prix n'influe pas beaucoup sur la demande.

Nous avons donc conçu le questionnaire de manière à établir dans quelle mesure ces facteurs et d'autres encore limitent les débouchés mis en évidence au moyen de l'analyse statistique.

À la suite du sondage auprès des importateurs, nous avons interrogé les associations représentant l'industrie afin d'obtenir de l'information par secteur. Ces associations ont fourni des renseignements sur les points suivants :

- Les tendances du marché relatives à l'industrie;

- L'effet de la dévaluation du dollar américain sur l'industrie;

- L'incidence de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis sur l'industrie;

- Les points forts et les points faibles de l'industrie canadienne, tels qu'ils sont perçus.

Les résultats de toutes ces étapes ont donné lieu à l'établissement d'une ébauche de rapport sommaire pour chaque secteur. Chacun des rapports a été présenté pour examen à un spécialiste de l'industrie, aux associations canadiennes représentant l'industrie concernée et au responsable du secteur à ISTC.

ANNEXE 1

IMPORTATEURS AMÉRICAINS QUI RECHERCHENT DES FOURNISSEURS DE PRODUITS PARTICULIERS

Nom :	Bristol Machine
Adresse :	630 East Lomber Road Brea, CA 92621 U.S.A.
Contact :	M. Tom Osborne Jr., directeur des achats
Téléphone :	714-990-6555
Télécopieur :	714-529-6726

- Importe des clous et des boulons du Japon.
- Obtient de l'information auprès des distributeurs pour faciliter les décisions d'achat.
- N'a pas été satisfait des fournisseurs canadiens, en raison du fait que les prix ont été proposés en dollars canadiens et ne comprennent pas les frais de transport ou de douane.
- Préfère être contacté personnellement par l'entreprise canadienne ou recevoir des brochures.
- Recherche activement des fournisseurs d'écrous A325.

Nom :	Cardinal Industrial Products
Adresse :	3873 West Okuendo Las Vegas, NV 89118 U.S.A.
Contact :	Mme Laura Knight, directrice nationale des ventes
Téléphone :	702-739-1966
Télécopieur :	702-739-1960

- N'importe pas de produits actuellement.
- A été satisfaite des fournisseurs canadiens.
- Préfère être contactée personnellement par les entreprises canadiennes, recevoir des brochures ou visiter l'entreprise et ses installations.
- Recherche activement des fournisseurs de gros écrous.

Nom :	Coyote Enterprises
Adresse :	1295 Knollwood Anaheim, CA 92801 U.S.A.
Contact :	M. Russ Fuller, directeur des achats
Téléphone :	714-220-1001
Télécopieur :	714-220-2634

- Importe des accessoires d'automobiles du Japon et de Taïwan.
- N'est pas entièrement satisfait de ses fournisseurs actuels.
- Le prix est un facteur important de la décision d'importer.
- Obtient de l'information auprès des fabricants pour faciliter les décisions d'achat.
- N'a jamais fait appel aux fournisseurs canadiens.
- Préfère être contacté personnellement par l'entreprise canadienne, recevoir des brochures, assister aux foires commerciales ou visiter l'entreprise canadienne et ses installations.
- Participe au Southern Enterprises Manufacturer Association Show.
- Recherche activement des fournisseurs d'écrous de tige.

Nom :	Heads and Threads
Adresse :	2727 Shermer Road Westbrook, Il 60062 U.S.A.
Contact :	M. Bookman, président
Téléphone :	312-564-1100
Télécopieur :	312-248-1070

- Importe des attaches commerciales (boulons et vis) du Japon, de la Corée du Sud, de l'Inde, de la Chine et de la Pologne.
- N'a jamais essayé les produits canadiens.
- Préfère se renseigner au moyen des publications de l'industrie.
- Recherche activement des fournisseurs d'attaches (boulons et vis).

Nom :	House of Threads
Adresse :	1913 Flagler Street
	Tampa, FL 33605
	U.S.A.
Contact :	M. William J. Thaxton, vice-président
Téléphone :	813-248-6141
Télex :	52650

- Importe des tuyaux, des attaches, des boulons et des écrous du Japon, de Taïwan, de la Corée du Sud, du Brésil et du Canada.
- Le prix est un facteur important de la décision d'importer.
- Obtient de l'information auprès des distributeurs et des fabricants pour faciliter les décisions d'achat.
- A été très satisfait des fournisseurs canadiens.
- N'a pas de préférence quant à la méthode de prises de contact par la société canadienne, préfère toutefois éviter les contacts avec les distributeurs.
- Participe au National Fastener Distributor Show and Expo (à Colombus).
- Lit les revues Link et Fastener Technology.
- Recherche activement des fournisseurs d'attaches en acier inoxydable.

Nom :	TC Bolt
Adresse :	P.O. Box 197 Greenfield, NH 03047 U.S.A.
Contact :	M. Gene Mitchell, propriétaire
Téléphone :	603-547-6371
Télécopieur :	603-547-6238

- Importe des boulons et des rondelles du Japon, de la Corée du Sud, de la Chine, du Canada et de l'Afrique du Sud.
- Obtient de l'information auprès des fabricants pour faciliter les décisions d'achat.
- La qualité est un facteur important de la décision d'importer.
- A été très satisfait des fournisseurs canadiens.
- N'a pas de préférence quant à la méthode de prise de contact par la société canadienne; préfère toutefois éviter les contacts avec les distributeurs.
- Participe au National Industrial Fastener Show and Expo (à Colombus) et à la foire Hanover (en Allemagne de l'Ouest).
- Lit Engineering News Record, Civil Engineering Technology et Fastener Technology.
- Recherche activement des fournisseurs de connecteurs de 3/4 de pouce de diamètre.

Nom :	Threaded Screw Products
Adresse :	P.O. Box 507
	Thorndale, PA 19372
	U.S.A.
Contact :	M. Dan Pipps Jr., vice-président
Téléphone :	215-383-4500
Télécopieur :	215-383-9280

- Importe des écrous, des boulons et des vis de Taïwan et du Japon.
- N'est pas satisfait de l'un de ses fournisseurs en raison des délais de livraison.
- Le prix est un facteur important de la décision d'importer.
- Obtient de l'information auprès des fabricants et des sociétés commerciales pour faciliter les décisions d'achat.
- A été très insatisfait des fournisseurs canadiens.
- N'a pas de préférence quant à la méthode de prise de contact par la société canadienne; préfère toutefois éviter les contacts avec les distributeurs.
- Participe au National Industrial Fastener Show and Expo.
- Lit la revue Link.
- Recherche activement des fournisseurs d'écrous, de boulons et de vis.

Nom :	U.S. Anchor
Adresse :	1531 N.W. 12th Avenue Pompano Beach, FL 33069 U.S.A.
Contact :	Mme Kathy Lewis, vice-présidente
Téléphone :	305-782-2221
Télécopieur :	305-782-2499

- Importe des attaches de construction de la Corée du Sud, de Taïwan et du Japon.
- N'est pas entièrement satisfaite de ses fournisseurs actuels.
- Obtient de l'information à l'occasion des foires commerciales pour faciliter les décisions d'achat.
- N'a été ni satisfaite ni insatisfaite des fournisseurs canadiens.
- Préfère se renseigner au moyen des brochures.
- Recherche activement des fournisseurs d'attaches en aluminium.

ANNEXE 2

IMPORTATEURS AMÉRICAINS QUI RECHERCHENT DES FOURNISSEURS EN GÉNÉRAL

IMPORTATEURS AMÉRICAINS INTERROGÉS

Société :	Allied International American Eagle Trading Corporation
Adresse :	3533 Bell Avenue Jamesville, WI 53545
Contact :	M. Mike Peak
Poste :	Directeur du matériel
Téléphone :	203-967-2800
Télécopieur :	608-754-9029
Télex :	

Société :	All Metal Screw Products
Adresse :	200 Executive Drive Edgewood Garden City, NY 11717
Contact :	M. William Cook
Poste :	Directeur des achats
Téléphone :	516-222-1200
Télécopieur :	516-243-5307
Télex :	

Société :	American Anchors
Adresse :	4111 - 34th Street Orlando, FL 32811
Contact :	Mme Linda Swan
Poste :	Directrice des achats
Téléphone :	407-843-1661
Télécopieur :	407-841-4237
Télex :	

Société :	Bristol Machine
Adresse :	630 East Lomber Road Brea, CA 92621
Contact :	M. Tom Osborne Jr.
Poste :	Directeur des achats
Téléphone :	714-990-6555
Télécopieur :	714-529-6726
Télex :	

Société :	Cardinal Industrial Products
Adresse :	3873 West Okuendo Las Vegas, NV 89118
Contact :	Mme Laura Knight
Poste :	Directrice nationale des ventes
Téléphone :	702-739-1966
Télécopieur :	702-739-1960
Télex :	

Société :	Coyote Enterprises
Adresse :	1295 Knollwood Anaheim, CA 92801
Contact :	M. Russ Fuller
Poste :	Directeur des achats
Téléphone :	714-220-1001
Télécopieur :	714-220-2634
Télex :	

Société :	Diversified Fastening Systems
Adresse :	P.O. Box 339 Charles City, IW 50616
Contact :	M. Darrel Parmer
Poste :	Coordonnateur des ventes
Téléphone :	515-228-1162
Télécopieur :	515-228-6124
Télex :	

Société :	Haydon Bolts
Adresse :	1181 Unity Street Philadelphia, PA 11924
Contact :	M. Michael Friel
Poste :	Directeur des achats
Téléphone :	215-537-8700
Télécopieur :	215-537-5569
Télex :	

Société :	Heads and Threads
Adresse :	2727 Shermer Rd. Westbrook, IL 60062
Contact :	M. Bookman
Poste :	Président
Téléphone :	312-564-1100
Télécopieur :	312-248-1070
Télex :	

Société :	Hilti Industries
Adresse	P.O. Box 21148 Tulsa, OK 74121
Contact :	Mme Cathy Kelly
Poste :	Directrice des importations
Téléphone	918-252-6000
Télécopieur :	
Télex	203669

Société : House of Threads
Adresse : 1913 Flager Street
Tampa, FL 33605
Contact : M. William J. Thaxton
Poste : Vice-président
Téléphone : 813-248-6141
Télécopieur :
Télex : 52650

Société : Industry Threaded Products
Adresse : 12921 East Sunny Side Place
Santa Fe, CA 90670
Contact : M. Chris Woker
Poste : Directeur général
Téléphone : 213-946-1791
Télécopieur : 213-946-6748
Télex :

Société : Jacobson Manufacturing
Adresse : 941 Lake Road
Medina, OH 44250
Contact : M. Paul Parker
Poste : Vice-président, Finances
Téléphone : 216-725-8853
Télécopieur : 216-723-4510
Télex :

Société : Liberty Fasteners
Adresse : P.O. Box 547
Hauppauge, NY 11788
Contact : M. Pete Mercier
Poste : Président
Téléphone : 516-234-2700
Télécopieur : 516-234-2715
Télex :

Société : Mackin Industry
Adresse : 1636 North Bonnie Beach Place
Los Angeles, CA 90063
Contact : M. Mike Tatemoto
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 213-265-4000
Télécopieur : 213-265-1290
Télex :

Société : Malik International
Enterprises Limited
Adresse : P.O. Box 3194-Mds Mart
Chicago, IL 60654-0194
Contact : M. Raymond Malik
Poste : Président
Téléphone : 312-334-6785
Télécopieur :
Télex :

Société : Mechanical Components
Adresse : 1290 Peterson Drive
Wheeling, IL 60090
Contact : M. Robert T. Stafford
Poste : Directeur des importations
Téléphone : 312-459-4500
Télécopieur : 312-459-5641
Télex :

Société : Metric & Multi Standard
Adresse : 120 Old Saw Mill River Road
Hawthorne, NY 10532
Contact :
Poste : Acheteur
Téléphone : 914-592-4020
Télécopieur : 914-769-5049
Télex :

Société : Modern International
Adresse : P.O. Box 6072
Long Island City, NY 11106
Contact : M. Henry Stern
Poste : Directeur
Téléphone : 718-728-0909
Télécopieur :
Télex : 429162

Société : National Import Products
Adresse : 3135 East 12th Street
Los Angeles, CA 90023
Contact : M. G.G. Feinberg
Poste : Directeur
Téléphone : 213-268-3367
Télécopieur :
Télex : 215287 NIPIUR

Société : NCL Studs
Adresse : 1815 Turning Basin Drive
Suite 220
Houston, TX 77029
Contact : M. Bob Lancaster
Poste : Directeur, Ventes et opérations
Téléphone : 713-674-8962
Télécopieur : 713-674-8995
Télex :

Société : Pawtucket Fasteners
Adresse : P.O. Box 879
Pawtucket, RI 02862
Contact : M. Hirsch
Poste : Acheteur
Téléphone : 401-725-3880
Télécopieur : 401-725-0817
Télex :

Société : Quality Fasteners
Adresse : 3989 Sentinella Avenue
Los Angeles, 90066
Contact : M. Oren Marcus
Poste : Directeur général
Téléphone : 213-391-5291
Télécopieur : 213-870-6934
Télex :

Société : Rajan Hardware Inc.
Adresse : P.O. Box 7147
2215 Shore Drive
High Point, NC 27264
Contact : Mme Sherri Crawford
Poste : Agent des achats
Téléphone : 919-434-4061
Télécopieur : 919-434-4066
Télex :

Société : Rahco Inc.
Adresse : 11232 - 7 St. John's
Industrial Parkway
Jacksonville, FL 32216
Contact : M. Alvin L. Moser
Poste : Président
Téléphone : 904-641-0701
Télécopieur :
Télex : 288979

Société : Reynolds Fasteners Inc.
Adresse : 100 Cover Place
Raritan Centre
Edison, NJ 08837
Contact : M. William Power
Poste : Acheteur
Téléphone : 201-225-2511
Télécopieur : 201-417-0739
Télex :

Société : Rockford Bolt & Steel
Adresse : 126 Mill Street
Rockford, IL 61101
Contact : M. Robert Petrina
Poste : Vice-président, Opérations
Téléphone : 815-968-0514
Télécopieur : 815-968-3111
Télex :

Société : Rockford International
Adresse : 612 Harrison Avenue
Rockford, IL 61108
Contact : Mme Melissa Adkin
Poste : Directrice des achats
Téléphone : 815-229-7950
Télécopieur : 815-229-7155
Télex :

Société : Shelby Standard Inc.
Adresse : P.O. Box 525
Shelby, OH 44875
Contact : M. W.H. Kimmaird
Poste : Directeur
Téléphone : 419-342-6526-36
Télécopieur :
Télex :

Société : Southeastern Bolt & Screw
Adresse : P.O. Box 758
Birmingham, AL 35201
Contact : Mme Jean Williams
Poste : Directrice des achats
Téléphone : 205-328-4551
Télécopieur : 205-328-4551, poste 201
Télex :

Société : Sunwest Fasteners
Adresse : 17600 Fabrica Way
Cerritos, CA 90701
Contact : M. Paul Bering
Poste : Directeur des importations
Téléphone : 714-994-1450
Télécopieur : 714-670-7822
Télex :

Société : TC Bolt
Adresse : P.O. Box 197
Greenfield, NH 03047
Contact : M. Gene Mitchell
Poste : Propriétaire
Téléphone : 603-547-6371
Télécopieur : 603-547-6238
Télex :

Société : Threaded Screw Products
Adresse : P.O. Box 507
Thorndale, PA 19372
Contact : M. Dan Pipps, JR.
Poste : Vice-président
Téléphone : 215-383-4500
Télécopieur : 215-383-9280
Télex :

Société : Transworld Fasteners
Adresse : Building 224 Brookley
Industrial Complex
Mobile, AL 36605
Contact : M. Barry Lund
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 205-433-0244
Télécopieur : 205-433-8371
Télex :

Société : U.S. Anchor
Adresse : 1531 Northwest 12th Avenue
Pompano Beach, FL 33069
Contact : Mme Kathy Lewis
Poste : Vice-présidente
Téléphone : 305-782-2221
Télécopieur : 305-782-2499
Télex :

Société : U.S. Industrial Products
Adresse : 12 - 43rd Avenue, Suite 96
Corona, NY 11368
Contact : M. Peter Kubicek
Poste : Directeur
Téléphone : 718-335-3300
Télécopieur : 718-565-1444
Télex :

Société : Washington Chain & Supply
Adresse : 2901 Utah Avenue South
Seattle, WA 98124
Contact : M. Darrel Castell
Poste : Vice-président
Téléphone : 206-623-8500
Télécopieur : 206-621-9834
Télex :

IMPORTATEURS AMÉRICAINS CHOISIS

Société : Alpha Sales and Marketing
Adresse : 122 Findlay
Tonawanda, NY 14150
Contact : M. Gary Fassi
Poste : Président
Téléphone : 716-837-5916
Télécopieur :
Télex :

Société : American Discount Auto Parts
Adresse : 660 Bodwell Street Extension
Avon, MA 02322
Contact : M. Bill Anders, M. Scott Freedland
Poste: Acheteurs
Téléphone : 508-587-8400
Télécopieur :
Télex :

Société : American Hardware Company
Adresse : P.O. Box 1510
Butler, PA 16003
Contact : M. Harry Klaus
Poste : Directeur, Marketing international et importations
Téléphone : 412-283-4567
Télécopieur :
Télex :

Société : American Permanent Ware Company Inc.
Adresse : 729 Third Street
Dallas, TX 75226
Contact : Mme Janice McCorkel
Poste : Agent des achats
Téléphone : 214-421-7366
Télécopieur :
Télex :

Société : Anderson-Baker Sales Company
Adresse : 37799 Professional Center Drive
Suite 106
Livonia, MI 48154
Contact : M. Richard Suminski
Poste :
Téléphone : 313-591-2268
Télécopieur :
Télex :

Société : Bradlee's Corporation
Adresse : One Bradlee's Circle
Braintree, MA 02184
Contact :
Poste :
Téléphone : 617-770-8000
Télécopieur :
Télex :

Société : Brenner Associates
Adresse : 3710 - 5th Avenue E.
Columbus, OH 43219
Contact : M. A.E. Brenner
Poste : Président
Téléphone : 614-231-3611
Télécopieur :
Télex :

Société : B & T Wholesale
Adresse : 846 Lind Avenue S.W.
Renton, WA 98055
Contact : M. Matt Easton
Poste : Directeur
Téléphone : 206-235-3592
Télécopieur :
Télex :

Société : Channel Home Centers
Division of Grace Retail Group
Adresse : 945 Route 10
Whippany, NJ 07981
Contact : M. Wilton Fredericks
Poste : Service des achats
Téléphone :
Télécopieur :
Télex :

Société : Dallas Metal Stamping Inc.
Adresse : 2612 Yuma
Dallas, TX 75212
Contact : M. Raleigh Davus, Jr.
Poste : Acheteur
Téléphone : 214-742-2504
Télécopieur :
Télex :

Société : Dunn Lumber
Adresse : N.E. Northlake & Latona N.E.
P.O. Box 5050
University Station
Seattle, WA 98105
Contact : M. Michael Dunn
Poste :
Téléphone : 206-632-2129
Télécopieur :
Télex :

Société : Farwell Ozmun Kirk & Company
Adresse : 411 Farwell Avenue
South St. Paul, MN 55075
Contact :
Poste :
Téléphone : 612-450-5523
Télécopieur :
Télex :

Société : Gardner & Beedon
Adresse : 1928 N.W. Vaughn
Portland, OR 97209
Contact : M. Dave Currier
Poste : Vice-président
Téléphone : 503-224-1260
Télécopieur :
Télex :

Société : Gregg Associates Inc.
Adresse : 9833 Reeck Road
Allen Park, MI 48101
Contact : M. John Onesian
Poste :
Téléphone : 313-388-4050
Télécopieur :
Télex :

Société : Hardware Agents
Adresse : 199 Pierce Street, Suite 201
Birmingham, MI 48011
Contact :
Poste :
Téléphone : 313-645-9430
Télécopieur :
Télex :

Société : Hardware & Supply Company of Chester
Adresse : Edgmont at Fourth
P.O. Box 678
Chester, PA 19016
Contact : Mme Patricia Steinberg
Poste : Vice-présidente
Téléphone : 215-565-1425
Télécopieur :
Télex :

Société : Hechinger Company
Adresse : 460 Forbes Boulevard
Lanham, MD 20706
Contact : M. Bill Stauffer
Poste : Acheteur
Téléphone : 301-341-1000
Télécopieur :
Télex :

Société : Henry Bacon Inc.
Adresse : P.O. Box 6669
Bellevue, WA 98007
Contact : M. Mike Cushing
Poste : Acheteur
Téléphone : 206-641-8000
Télécopieur :
Télex :

Société : Henry N. Metzger Associates Inc.
Adresse : 160 Allens Creek Road
Rochester, NY 14628
Contact : M. Henry M. Metzger
Poste :
Téléphone : 716-473-8290/91
Télécopieur :
Télex :

Société : Herr Lumber Inc.
Adresse : 18777 East Valley Hwy.
Kent, WA 98031
Contact : M. Rick Herr
Poste :
Téléphone : 206-251-8850
Télécopieur :
Télex :

Société : International Consumer Products Inc.
Adresse : 21380 Lujon Drive
Northville, MI 48167
Contact : M. James Holcomb
Poste :
Téléphone : 313-477-3669
Télécopieur :
Télex :

Société : Jamesway Corporation
Adresse : 40 Hertz Way
Secaucus, NJ 07094
Contact : M. Tom Kiley
Poste : Directeur commercial
Téléphone : 201-330-6000
Télécopieur :
Télex :

Société : Lechmere
Adresse : 275 Wildwood Street
Woburn, MA 01801
Contact :
Poste :
Téléphone : 617-935-8320
Télécopieur :
Télex :

Société : Morse Hardware Company
Adresse : 1025 State Street
Bellingham, WA 98225
Contact : M. Norris H. Johnston
Poste : Directeur
Téléphone : 206-734-2400
Télécopieur :
Télex :

Société : Mr. Goodbuys Corporation
Adresse : 9901 Blue Grass Road
Philadelphia, PA 19114
Contact :
Poste :
Téléphone : 215-671-6100
Télécopieur :
Télex :

Société : Nassau Suffolk Lawton Supply Company
Adresse : 700 Veterans Memorial Highway
Hauppauge, NY 11788
Contact : M. David P. McNulty
Poste : Président
Téléphone : 516-724-5600
Télécopieur :
Télex :

Société : Our Own Hardware
Adresse : 2300 West Highway 13
Burnsville, MN 55337
Contact : M. Geri Peterson
Poste : Coordonnateur, Marchés d'approvisionnement
Téléphone : 612-890-2700
Télécopieur :
Télex :

Société : Practical Products Company
Adresse : 7820 Concord Hill Line
Cincinnati, OH 45204
Contact : M. Donald H. Baltzer
Poste : Président
Téléphone : 513-891-1471
Télécopieur :
Télex :

Société : Rickel Home Centers
Adresse : 200 Helen Street
South Plainfield, NJ 07080
Contact : M. C. Davis
Poste : Président
Téléphone : 201-668-7000
Télécopieur :
Télex :

Société : Sunshine Industries Inc.
Adresse : 1111 E. 200th Street
Cleveland, OH 44117
Contact : M. Donald Leventhal
Poste : Directeur des importations
Téléphone : 216-383-9000
Télécopieur :
Télex :

Société : Thurmans Industries
Adresse : 12626 N.E. 124th Street
P.O. Box 3359
Kirkland, WA 98083-3359
Contact : M. Ken Thurman
Poste :
Téléphone : 206-823-4004
Télécopieur :
Télex :

Société : United Hardware Distributing Company
Adresse : P.O. Box 140
Minneapolis, MN 55440
Contact :
Poste :
Téléphone : 612-559-1800
Télécopieur :
Télex :

Société : Vine Card Systems Inc.
Adresse : P.O. Box 36048
Dallas, TX 75235
Contact : M. Matthew Ammon
Poste : Président
Téléphone : 214-358-4631
Télécopieur :
Télex :

Société : W.E. Aubuchon Company Inc.
Adresse : 95 Aubuchon Drive
Westminster, MA 01473
Contact :
Poste :
Téléphone : 508-874-0521
Télécopieur :
Télex :

Société : Wright & Wilhelmy Company
Adresse : 513 S. 10th Street
Omaha, NE 68102
Contact :
Poste :
Téléphone : 402-341-1362
Télécopieur :
Télex :

Société : Yakima Hardware Company
Adresse : 226 South 1st Street
Yakima, WA 98907
Contact : M. Ted Burton
Poste : Directeur
Téléphone : 509-453-3181
Télécopieur :
Télex :

Société : Zayre Corporation
Adresse : 30 Speen Street, Route One
Framingham, MA 01701
Contact :
Poste :
Téléphone : 617-620-3776
Télécopieur :
Télex :

ANNEXE 3

IMPORTATIONS DE QUINCAILLERIE EN 1987 (ATTACHES)
(ANNEXE A 694.0)

ANNEXE 3
QUINCAILLERIE (ATTACHES)
Importations en 1987 (en milliers de dollars US)

	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
En caractère gras, total de tous les articles faisant l'objet de cette étude	**928 090**	**140 657**	**79 511**	**311 334**	**396 588**
Total pour tous les articles en caractères ordinaires ayant un intérêt pour cette étude	369 898	72 491	74 506	79 029	143 872

694.0 Clous, vis, écrous, boulons, broquettes, rondelles, clavettes, rivets et autres attaches, en métal de base
Importations en 1987 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
6940110	Pointes à clouer, clous, etc., en fer ou en acier, monobloc, fil rond, de moins d'un pouce de long, de moins de 0,065 pouce de diamètre	8 552	0	969	5 208	2 375
6940120	**Pointes à clouer, clous, etc., en fer ou en acier, monobloc, fil rond, de plus d'un pouce de long, de plus de 0,065 pouce de diamètre**	**248 829**	**57 738**	**11 089**	**23 895**	**156 107**
6940130	Pointes à clouer, clous, chevilles, crampons, broquettes, en fer ou en acier, monobloc, n.d.a.*	17 190	877	866	4 092	11 355
6940140	Pointes à clouer, clous, etc., en fer ou en acier, monobloc, coupés	2 843	253	131	0	2 459
6940150	Goupilles de fixation, goujons et autres attaches, convenant à des outils à main électriques, désenfilé	16 456	157	14 787	811	701
6940160	Goupilles de fixation, goujons et autres attaches, convenant à des outils à main électriques, enfilé	3 643	0	2 803	81	759
6940170	Pointes à clouer, clous, chevilles, crampons et broquettes, en fer ou en acier, en deux pièces ou davantage	4 519	0	1 342	0	3 177
6940180	Goujons et cloutages, en fer ou en acier	16 133	2 030	5 489	4 529	4 085
694190	Punaises, en métal de base, sauf en cuivre; attaches ondulées, pointes de vitrier, crochets et clous à bague	3 472	82	1 344	173	1 873
6940205	Tire-fond ou boulons, en fer ou en acier	14 217	94	0	243	13 880
6940210	Vis à bois, n.d.a., en fer ou en acier	10 905	739	188	1 782	8 196

* Non dénommé(e)s ailleurs

694.0 Clous, vis, écrous, boulons, broquettes, rondelles, clavettes, rivets et autres attache, en métal de base (suite)
Importations de 1987 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
6940215	Boulons et boulons avec écrou, importés dans la même expédition, en fer ou en acier	170 691	27 624	21 913	54 039	67 115
6940220	Écrous, en fer ou en acier	205 081	12 094	21 005	90 478	81 504
6940225	Vis à machine, de plus de 0,375 pouce de long, de plus de 0,125 pouce de diamètre, en fer ou en acier	39 661	503	3 088	11 979	24 091
6940230	Vis à chapeau avec tige non supérieure à 0,24 pouce de diamètre, en fer ou en acier	6 644	124	968	3 063	2 489
6940235	Vis, sauf vis à chapeau, avec tige non supérieure à 0,24 pouce de diamètre, en fer ou en acier	185 849	1 974	7 200	119 639	57 036
6940240	Vis à chapeau, avec tige de plus de 0,24 pouce de diamètre, en fer ou en acier	117 640	41 227	18 304	23 283	34 826
6940245	Vis, sauf vis à chapeau, avec tige de plus de 0,24 pouce de diamètre, en fer ou en acier	35 433	2 423	8 559	11 774	12 677
6940250	Rondelles, en spirale et autres vis de blocage, en fer ou en acier	9 090	132	1 585	2 279	5 094
6940255	Rondelles, sauf en spirale et autres rondelles de blocage, en fer ou en acier	35 761	1 455	9 594	9 118	15 594
6940260	Clavettes, goupilles fendues et attaches (sauf écrous), pour vis, boulons, tendeurs, en fer ou en acier	23 179	1 347	8 826	5 170	7 836
6940265	Boulons ou vis et rondelles, assemblés; vis à oeil, crochets et bagues; tendeurs à vis, en fer ou en acier	27 512	1 046	1 138	13 249	12 079

694.0 Clous, vis, écrous, boulons, broquettes, rondelles clavettes, rivets et autres attaches, en métal de base (suite)
Importations de 1987 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
6940270	Rivets, en fer ou en acier; boulons, écrous, vis etc., A.P.T.A.*	60 359	58 583	470	357	949
6940310	Rivets, en métal de base, sauf en fer ou en acier	14 032	1 997	7 650	1 939	2 446
6940320	Vis à bois, en métal de base, sauf en fer ou en acier, avec tige supérieure à 0,12 pouce de diamètre	2 357	0	0	238	2 119
6940330	Boulons, en Muntz ou en laiton	1 202	0	0	631	571
6940340	Boulons, écrous, vis, rondelles, avec tige ou trou non supérieure à 0,24 pouce de diamètre, en métal de base, n.d.a.	4 283	161	720	667	2 735
6940350	Boulons, écrous, vis, rondelles, avec tige ou trou supérieur à 0,24 pouce de diamètre, en métal de base, n.d.a.	8 825	268	3 335	1 106	4 116
6940360	Broquettes, pointes à clouer, etc., en cuivre, vis à bois, tiges, boulons et vis assemblés, en métal de base, n.d.a.	3 630	220	654	540	2 216

* <<Auto Parts Trade Act>>

ANNEXE 4

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINS PRODUITS DE QUINCAILLERIE (ATTACHES) D'EUROPE ET DU JAPON PAR PAYS - 1987

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINS PRODUITS DE QUINCAILLERIE (ATTACHES) D'EUROPE ET DU JAPON, PAR PAYS - 1987

(en milliers de dollars US)

PAYS	ANNEXE A					TOTAL	%
	6940120	6940215	6940220	6940235	6940240		
Belgique-Luxembourg	1 059	220	124	-	-	1 403	0,15
Danemark	140	115	125	-	-	380	0,04
Finlande	-	-	121	-	-	121	0,01
France	800	1 046	5 431	900	-	8 177	0,88
Italie	313	5 491	2 858	589	8 585	17 836	1,92
Pays-Bas	236	519	1 716	1 449	682	4 602	0,50
Norvège	-	-	-	-	-	0	0,00
Espagne	7 059	70	596	-	746	8 471	0,91
Suède	-	325	508	189	164	1 186	0,13
Suisse	119	761	1 014	1 046	3 958	6 898	0,74
Royaume-Uni	447	5 758	2 484	641	364	9 694	1,04
Allemagne de l'Ouest	916	7 608	6 028	2 386	3 805	20 743	2,24
Total, Europe	11 089	21 913	21 005	7 200	18 304	79 511	8,57
Japon	23 895	54 039	90 478	119 639	23 283	311 334	33,55
Total, Europe et Japon	34 984	75 952	111 483	126 839	41 587	390 845	42,11
Total des importations	248 829	170 691	205 081	185 849	117 640	928 090	

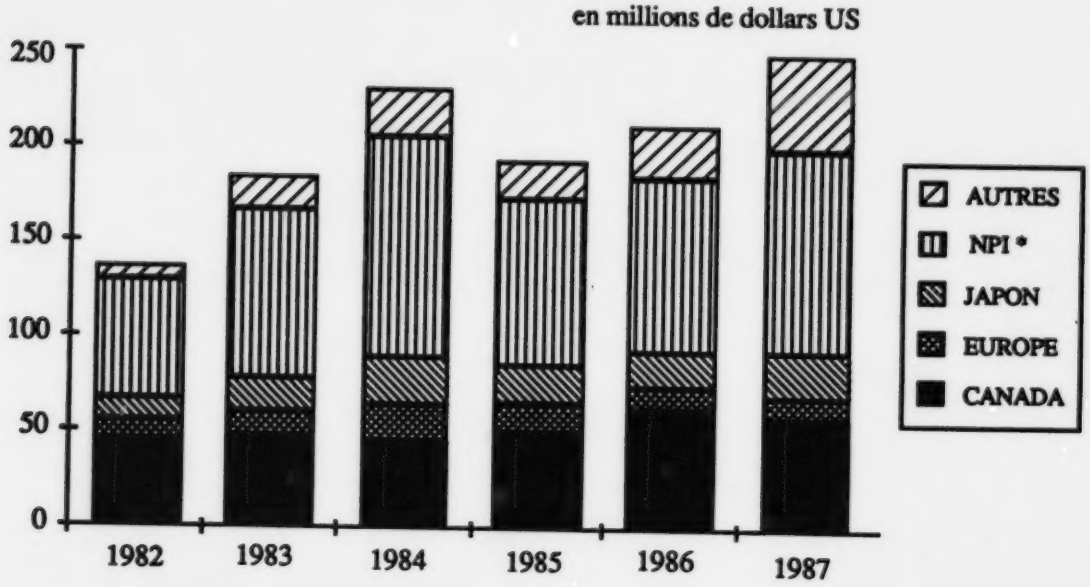
ANNEXE 5

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINS PRODUITS DE QUINCAILLERIE (ATTACHES)
1982 - 1987

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINS PRODUITS DE QUINCAILLERIE (ATTACHES)

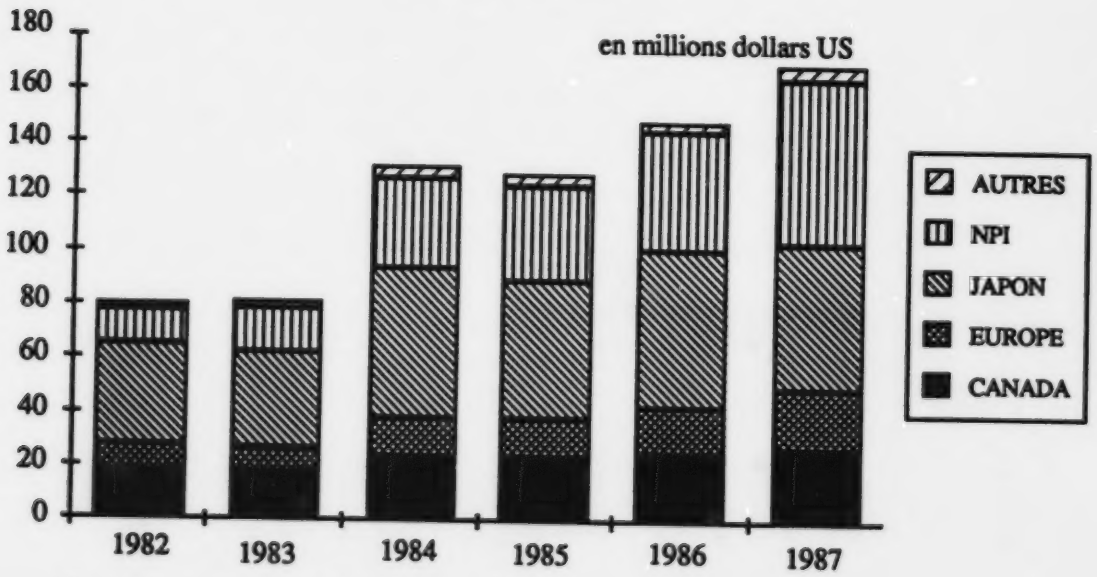
POINTES À CLOUER, CLOUS, ETC., EN FER OU EN ACIER, MONOBLOC, FIL ROND, DE PLUS D'UN POUCE DE LONG, DE PLUS DE 0,065 POUCE DE DIAMÈTRE

ANNEXE A 6940120



BOULONS ET BOULONS AVEC ÉCROUS, IMPORTÉS DANS LA MÊME EXPÉDITION, EN FER OU EN ACIER

ANNEXE A 6940215

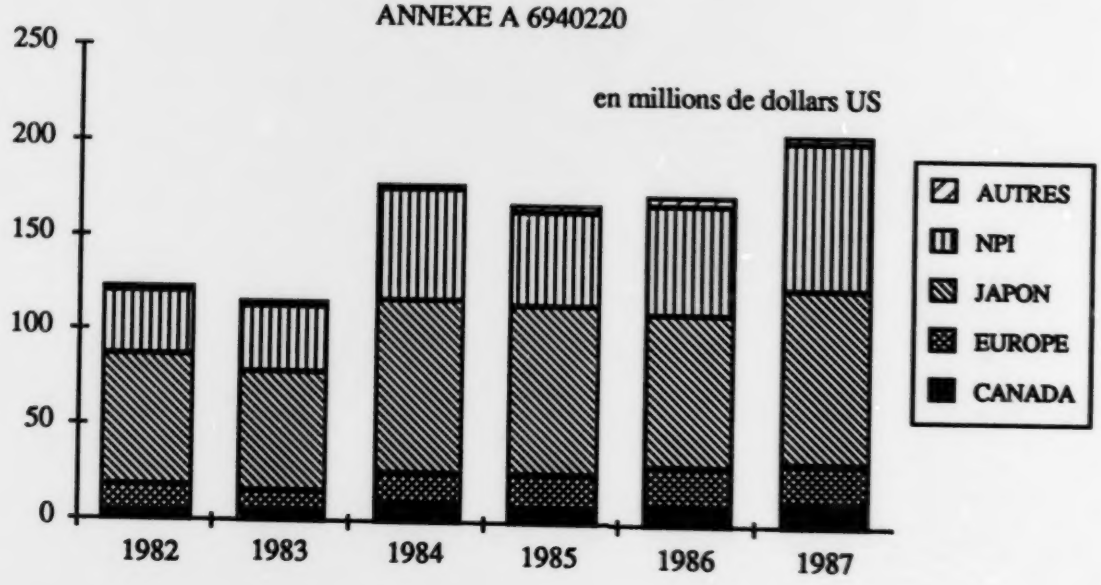


* Certains nouveaux pays industriels (Corée du Sud, Chine, Taiwan)

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINS PRODUITS DE QUINCAILLERIE (ATTACHES) (suite)

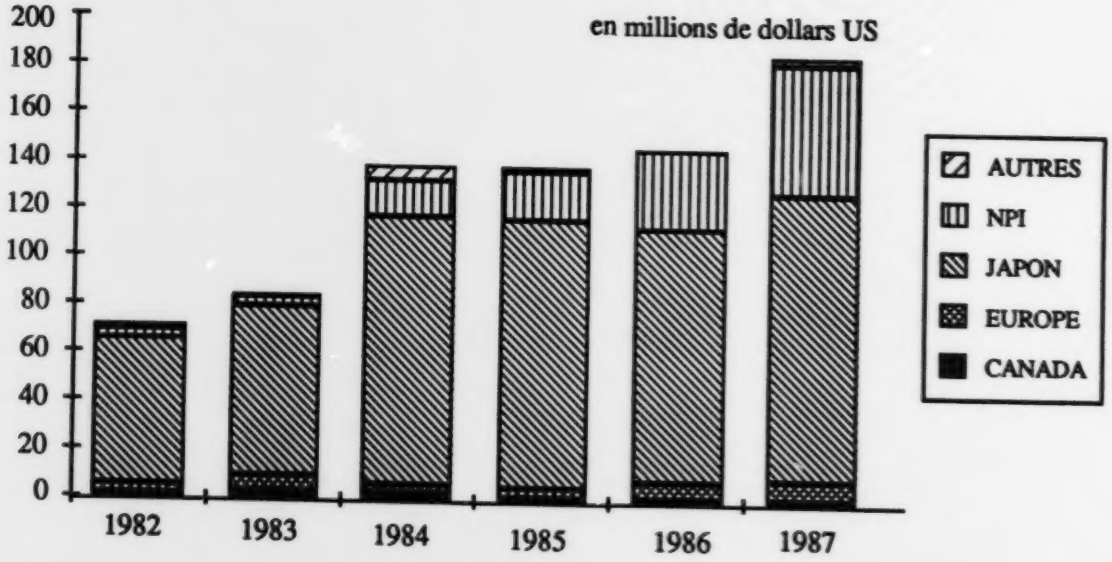
ÉCROUS, EN FER OU EN ACIER

ANNEXE A 6940220



VIS, SAUF VIS À CHAPEAU, AVEC TIGE NON SUPÉRIEURE À 0,24 POUCE DE DIAMÈTRE, EN FER OU EN ACIER

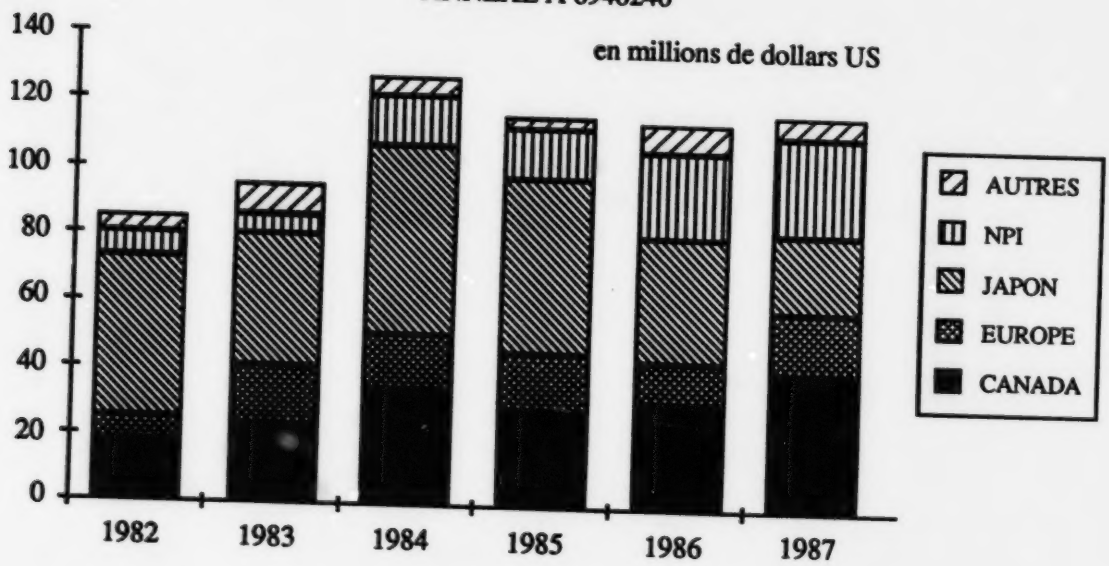
ANNEXE A 6940235



IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINS PRODUITS DE QUINCAILLERIE (ATTACHES)
(suite)

VIS À CHAPEAU, AVEC TIGE DE PLUS DE 0,24 POUCE DE DIAMÈTRE, EN FER OU EN ACIER

ANNEXE A 6940240



ANNEXE 6

TARIFS DOUANIERS DES ÉTATS-UNIS APPLICABLES À LA QUINCAILLERIE (ATTACHES) ET CALENDRIER DE SUPPRESSION DES DROITS EN VERTU DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

ÉLIMINATION DES DROITS DE DOUANE

1. Sauf stipulation contraire dans le présent accord, chaque Partie éliminera progressivement les droits de douane qu'elle applique aux produits originaires du territoire de l'autre Partie, conformément au calendrier suivant :

   A. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement A dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés entièrement, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1989.

   B. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement B dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en cinq tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1993.

   C. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement C dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en dix tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1998.

2. Sauf stipulation contraire dans le présent accord, les produits originaires du territoire de l'autre Partie qui sont visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement D dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 continueront de bénéficier du régime existant d'admission en franchise indiqué dans ces listes.

NUMÉRO		DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
7317.00		Pointes, clous, punaises, crampons appointés, agrafes ondulées ou biseautées (autres que ceux de la position 8305) et articles similaires en fonte, fer ou acier, même avec tête en autre matière, à l'exclusion de ceux avec tête en cuivre :		
7317.00.10		Punaises	1,4 %	C
		Autres, pour outils pyrotechniques :		
7317.00.20		Non filetés	Franchise	D
7317.00.30		Filetés	4,9 %	C
		Autres :		
		D'une pièce :		
7317.00.55		Fabriqués en fil rond	0,5 %	C
7317.00.65		Autres	3,2 %	C
7317.00.75		En deux pièces ou plus	2,3 %	C
7318		Vis, boulons, écrous, tire-fond, crochets à pas de vis, rivets, goupilles, chevilles, clavettes, rondelles (y compris les rondelles destinées à faire ressort) et articles similaires en fonte, fer ou acier		
		Articles filetés :		
7318.11.00		Tire-fond :		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	12,5 %	C
7318.12.00		Autres vis à bois :		
	A	Si elles constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	12,5 %	C
7318.13.00		Crochets et pitons à pas de vis :		
	A	Si elles constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	5,7 %	C
7318.14		Vis autotaraudeuses :		
7318.14.10		À tige ou filetage de moins de 6 mm de diamètre :		
	A	Si elles constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	6,2 %	C
7318.14.50		À tige ou à filetage de 6 mm de diamètre ou plus		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	9,5 %	C

NUMÉRO		DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
7318.15		Autres vis et boulons, même avec leurs écrous ou rondelles :		
7318.15.20		Boulons et boulons et leurs écrous ou rondelles importés et exportés ensemble :		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	0,7 %	C
7318.15.40		Vis à machines de 9,5 mm ou plus de longueur et de 3,2 mm de diamètre ou plus, à l'exclusion des vis à tête :		
	A	Si elles constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	1 ¢/kg	C
7318.15.50		Goujons :		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	4,7 %	C
		Autres :		
7318.15.60		À tige ou filetage de moins de 6 mm de diamètre :		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	6,2 %	C
7318.15.80		À tige ou à filetage de 6 mm de diamètre ou plus :		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	9,5 %	C
7318.16.00		Écrous :		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	0,2 %	C
7318.19.00		Autres :		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	5,7 %	C

NUMÉRO		DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
		Articles non filetés :		
7318.21.00		Rondelles destinées à faire ressort et autres rondelles de blocage :		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	5,8 %	C
7318.22.00		Autres rondelles	Franchise	D
7318.23.00		Rivets :		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	0,4 ¢/kg	C
7318.24.00		Goupilles, chevilles et clavettes :		
	A	Si elles constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	5,7 %	C
7318.29.00		Autres :		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	5,7 %	C
7415		Pointes, clous, punaises, crampons appointés (autres que ceux de la position 8305) et articles similaires, en cuivre ou avec tige en fer ou en acier et tête en cuivre; vis, boulons, écrous, crochets à pas de vis, rivets, goupilles, chevilles, clavettes, rondelles (y compris les rondelles destinées à faire ressort) et articles similaires, en cuivre :		
7415.10.00		Pointes et clous, punaises, crampons appointés et articles similaires	5,1 %	C
		Autres articles, non filetés :		
7415.21.00		Rondelles (y compris les rondelles destinées à faire ressort) :		
	A	Si elles constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	5,9 %	C
7415.29.00		Autres :		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	4,7 %	C
7415.31.00		Vis à bois :		
	A	Si elles constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	5,5 %	C
7415.32		Autres vis; boulons et écrous :	11,2 %	C

NUMÉRO		DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
7415.32.10		Boulons Muntz ou en métal jaune :		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87) . .	Franchise	D
	B	Autres	1,4 %	C
7415.32.50		Autres : Dont la tige, les filets ou les trous ont un diamètre de 6 mm ou plus :		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	5,5 %	C
7415.32.90		Dont la tige, les filets ou les trous ont un diamètre de moins de 6 mm :		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	6,3 %	C
7415.39.00		Autres :		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	5,7 %	C
7616		Autres ouvrages en aluminium :		
7616.10		Pointes, clous, crampons appointés (autres que ceux de la position 8305), vis, boulons, écrous, crochets à pas de vis, rivets, goupilles, chevilles, clavettes, rondelles et articles similaires :		
7616.10.10		Pointes, clous, crampons appointés	5,7 %	C
7616.10.30		Rivets :		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	4,7 %	C
7616.10.50		Goupilles, chevilles et clavettes :		
	A	Si elles constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	5,7 %	C
7616.10.70		Autres : Dont la tige, les filets ou les trous ont un diamètre de plus de 6 mm :		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87) . .	Franchise	D

LISTE DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

NUMÉRO		DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
	B	Autres	5,5 %	C
7616.10.90		Autres :		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87) . .	Franchise	D
	B	Autres	6,3 %	C
7616.90.00		Autres :		
	A	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	B	Autres	5,7 %	C

ANNEXE 7

PAYS D'ORIGINE DES FOURNISSEURS ET DEGRÉ DE SATISFACTION DES RÉPONDANTS

QUINCAILLERIE (ATTACHES)

PAYS D'ORIGINE ET DEGRÉ DE SATISFACTION DES RÉPONDANTS

PAYS	DEGRE DE SATISFACTION 1	2	3	4	5	NOMBRE TOTAL DE RÉPONDANTS	MOYENNE
Argentine			1			1	3,00
Brésil			1	1	1	3	4,00
Canada			1	1	2	4	4,25
Chine		1	1	2	2	6	3,83
Extreme-Orient				1	1	2	4,50
France					1	1	5,00
Hong-Kong				1	1	2	4,50
Inde				1	1	2	4,50
Italie			1		1	2	4,00
Japon			3	14	18	35	4,43
Malaisie					1	1	5,00
Pays-Bas					1	1	5,00
Philippines		1				1	2,00
Pologne			1			1	3,00
Afrique du Sud					1	1	5,00
Corée du Sud			5	8	4	17	3,94
Suède					1	1	5,00
Suisse				1	2	3	4,67
Taiwan		2	6	13	6	27	3,85
Allemagne de l'Ouest				1	4	5	4,80
TOTAL	0	4	20	44	48	116	

degrés de satisfaction :

1 = faible
2 = assez faible
3 = neutre
4 = assez élevé
5 = élevé

ANNEXE 8

FOIRES COMMERCIALES ET PUBLICATIONS DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

PRINCIPALES FOIRES COMMERCIALES DE L'INDUSTRIE DE LA QUINCAILLERIE

FOIRE	LIEU	DATES	CONTACT
National Hardware Show	McCormick Place, Chicago, Illinois	12 - 15 août 1990	Mme Lori Scheider (312) 605-1025
National Home Center Show	McCormick Place, Chicago, Illinois	11 - 14 mars 1990	M. Gene Bacon (312) 634-2600
National Industrial Fasteners Show and Expo	Columbus, Ohio	7-9 mai 1990	M. James Bannister (614) 895-1355
Showcase 1990	Lexington, Kentucky	31 octobre - 4 novembre 1990	Mme Barbara Martin (202) 822-0576
Specialty Tools and Fasteners Distributors Association Show	Anaheim, California	4-6 novembre 1990	M. Morrie E. Halvorsen (414) 784-4774

PUBLICATIONS

Home Center Magazine. Vance Publishing, 400 Knightsbridge Parkway, Lincolnshire, IL 60069
Contact : M. Harry E. Franta, éditeur, (312) 634-2600

Building Supply and Home Center. Cahners Publishing, 1350 E. Touhy Avenue, DesPlaines, IL 60018
Contact : Mme Patricia Coleman, éditeur, (312) 635-8800

National Home Center News. 425 Park Ave., New York, NY 10022
Cont act : M. Ken Schept, éditeur, (212) 371-9400

D-I-Y Retailing. National Retail Hardware Assoc., 770 N. High School Rd., Indianapolis, IN 46224-3798
Contact : M. John Hammond, éditeur, (317) 248-1261

Doors and Hardware Magazine. Door and Hardware Institute, 7711 Old Springhouse Rd., McLean, VA 22102-3474
Contact : Mme Judith P. Tibbs, éditeur, (703) 556-3990

Today's Distributor. 1233 Jonesville Ave., Fort Atkinson, WI 53538
Contact : M. Greg Udelhofen, éditeur, (414) 563-6388

Fasteners Technology International. Huebner Publications Inc., 6521 Davis Industrial Parkway, Solon, OH 44139
Contact : M. Frank W. Akstens, éditeur, (216) 248-1125

ANNEXE 9

SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

Agent des marchés américains pour ce secteur
Ministère des Affaires extérieures (UTD)
125, chemin Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : 613-993-7343/613-993-5911
Télex : 0533745
Télécopieur : 613-996-9103

Colombie-Britannique
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
P.O. Box 11610
900-650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Téléphone : 604-666-0434
Télex : 0451191
Télécopieur : 604-666-8330

Saskatchewan
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Téléphone : 306-975-4353
Télex : 0742742
Télécopieur : 306-975-5334

Manitoba
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Téléphone : 204-983-2097
Télex : 0757624
Télécopieur : 204-983-2187

Alberta
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
The Counterpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Téléphone : 403-420-2944
Télex : 0372762
Télécopieur : 403-420-4507

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue S.E.
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Téléphone : 403-292-4575
Télécopieur : 403-292-4578

Ontario
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Téléphone : 416-973-5000
Télex : 06524378
Télécopieur : 416-973-8714

Québec
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Tour de la Bourse
800, place Victoria
Pièce 3800, C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone : 514-283-6796
Télex : 05560768
Télécopieur : 514-283-3302

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
112, rue Dalhousie
Québec (Québec)
G1K 4C1
Téléphone : 418-648-2506
Télécopieur : 418-648-7291

Île-du-Prince-Édouard
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Téléphone : 902-566-7400
Télex : 01444129
Télécopieur : 902-566-7450

Territoires du Nord-Ouest
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Téléphone : 403-920-8575
Télécopieur : 403-873-6228

Nouveau-Brunswick
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Édifice l'Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Téléphone : 506-857-6452
Télex : 0142200
Télécopieur : 506-857-6429

Nouvelle-Écosse
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Téléphone : 902-426-7540
Télex: 01922525
Télécopieur : 902-426-2624

Terre-Neuve
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Téléphone : 709-772-5511
Télex : 0164749
Télécopieur : 709-772-5093

Yukon
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Téléphone : 403-668-4655
Télécopieur : 403-668-5003

DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT DU CANADA AUX ÉTATS-UNIS

Ambassade du Canada à Washington
La Section de développement du commerce et des marchés
501 Pennsylvania Avenue N.W.
Washington, D.C. 20001
Téléphone : 202-682-1740
Télécopieur : 202-682-7726
Télex : 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territoire : Washington (D.C.), Maryland, Delaware, région est de la Pennsylvanie (y compris Philadelphie), Virginie

Atlanta
Consulat général du Canada
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Téléphone : 404-577-6810
Télécopieur : 404-524-5046
Télex : 0542676 (DOMCAN ATL)
Territoire : Alabama, Floride, Géorgie, Mississippi, Caroline du Nord, Caroline du Sud, Tennessee, Puerto Rico, Îles-Vierges (Américaines)

Boston
Consulat général du Canada
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Téléphone : 617-262-3760
Télécopieur : 617-262-3415
Télex : 940625 (DOMCAN BSN)
Territoire : Maine, Massachussetts, New Hampshire, Rhode Island, Vermont ainsi que : Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Consulat du Canada
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Téléphone : 716-852-1247
Télécopieur : 716-852-1247
Télex : 0091329 (DOMCAN BUF)
Territoire : État de New York -- l'Ouest, le Centre et le Nord

Chicago
Consulat général du Canada
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Téléphone : 312-427-1031
Télécopieur : 312-922-0637
Télex : 00254171 (DOMCAN CGO)
Territoire : Illinois, Missouri, Wisconsin, région Quad-City de L'Iowa

Cleveland
Consulat du Canada
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Câble : CANADIAN CLEVELAND
Téléphone : 216-771-0150
Télécopieur : 216-771-1688
Télex : 00985364 (DOMCAN CLV)
Territoire : Kentucky, Ohio, Virginie occidentale, région ouest de la Pennsylvanie

Dallas
Consulat général du Canada
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Câble : CANADIAN DALLAS
Téléphone : 214-922-9806
Télécopieur : 214-922-9811
Télex : 00732637 (DOMCAN DAL)
Territoire : Texas, Arkansas, Kansas, Louisiane, Nouveau-Mexique, Oklahoma

Détroit
Consulat général du Canada
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Câble : CANADIAN DETROIT
Téléphone : 313-567-2340
Télécopieur : 313-567-2164
Télex : 230715 (DOMCAN DET)
Territoire : ville de Toledo
États : Michigan, Indiana

Los Angeles
Consulat général du Canada
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, California 90071
Téléphone : 213-687-7432
Télécopieur : 213-520-8827
Télex : 00674119 (DOMCAN LSA)
Territoire : Arizona, Californie, comté de Clark au Nevada

Minneapolis
Consulat général du Canada
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Téléphone : 612-333-4641
Télécopieur : 612-332-4061
Télex : 290229 DOMCAN MPS
Territoire : Iowa, Nebraska, Minnesota, Dakota du Nord, Dakota du Sud, Montana

New York
Consulat général du Canada
1251 Avenue of the Americas
New York, N.Y. 10020-1175
Câble : CANTRACOM NEW YORK CITY
Téléphone : 212-768-2400
Télécopieur : 212-768-2441
Télex : 62014481 (DOMCAN NYK)
Territoire : Connecticut, New Jersey, région sud de l'État de New York, ainsi que : Bermudes

San Francisco
Consulat général du Canada
50 Fremont St. Suite 2100
San Francisco, California 94105
Téléphone : 415-495-6021
Télécopieur : 415-541-7708
Télex : 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territoire : Californie (sauf les 10 comtés méridionaux), Colorado, Hawaii, Nevada (sauf le comté de Clark), Utah, Wyoming

Seattle
Consulat général du Canada
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Téléphone : 206-443-1777
Télécopieur : 206-443-1782
Télex : 0328762 (DOMCAN SEA)
Territoire : Alaska, Idaho, Oregon Washington